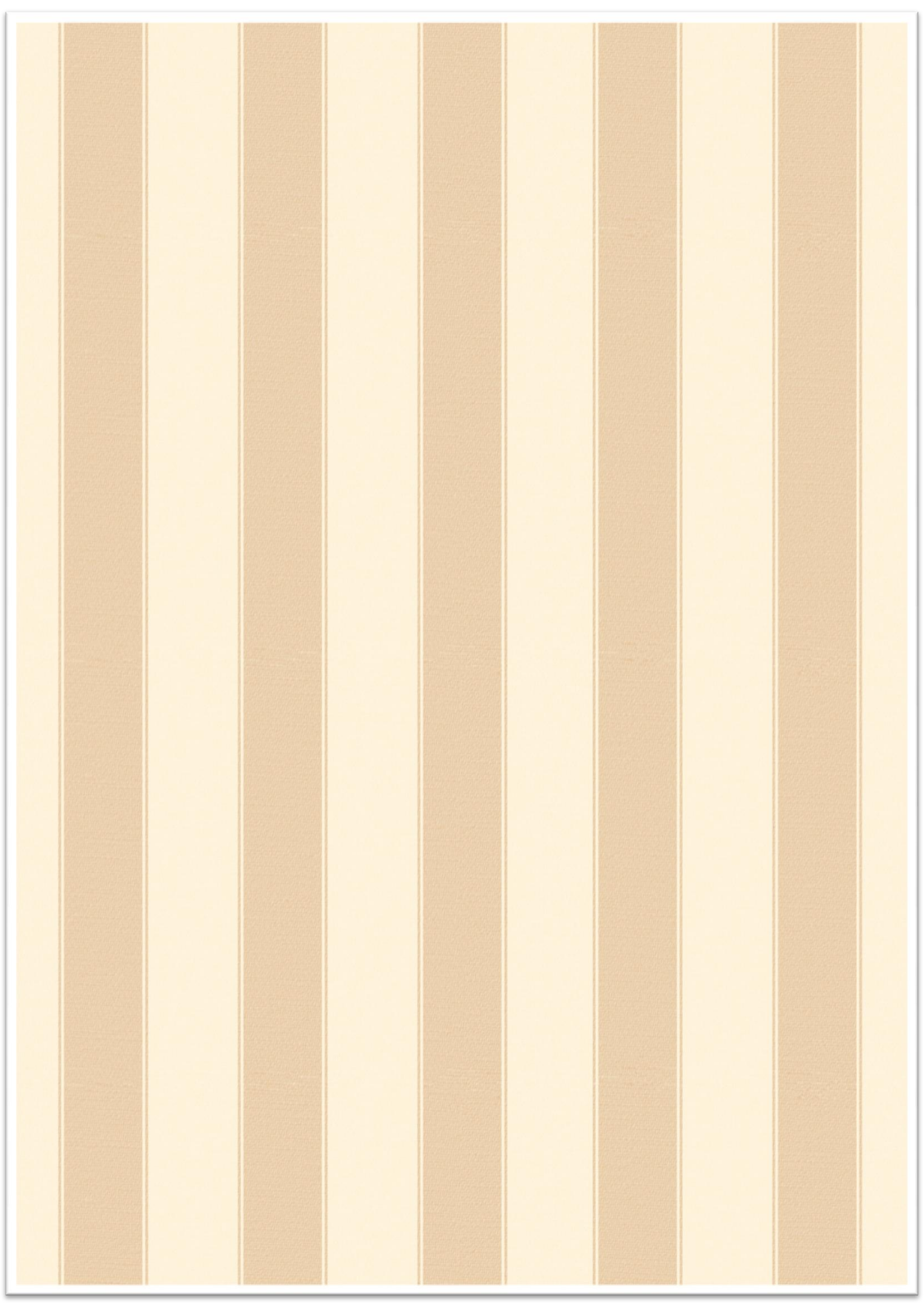
¿POR QUÉ NOS CUESTA TAN CARA LA LUZ?

EL SECTOR ELÉCTRICO ESPAÑOL
BREVE HISTORIA DE UNA INSTITUCIÓN EXTRACTIVA

FILOSOFÍA EN UNA  LATA DE GALLETAS

Greg Hunterinbells





EL SECTOR ELÉCTRICO ESPAÑOL
BREVE HISTORIA DE UNA INSTITUCIÓN EXTRACTIVA

Greg Hunterinbells



Edición para revisión
febrero de 2020



Filosofía en una Lata de Galletas

http://unalatadegalletas.blogspot.com.es/

El presente texto es fruto de un trabajo todavía en curso. Si detecta algún error, omisión o desea comentar algún aspecto del mismo puede escribir a hunterinbells@aol.com

Introducción

1. El sector eléctrico hasta la Guerra Civil: De los orígenes a la formación del cártel

2. El sector eléctrico durante el franquismo: De la consolidación del cartel a la formación del trust

3. Tiempos de cambio: De la disolución del Trust a la aparición del oligopolio

4. La privatización del sector eléctrico bajo los gobiernos de Aznar

5. La lucha por la consolidación del oligopolio

6. Cincuenta sombras de Brey

Introducción



Bienvenidos a la nave del misterio

Todo en el mundo es extraño y es maravilloso para unas pupilas bien abiertas. Esto, maravillarse, es la delicia vedada al futbolista, y que, en cambio, lleva al intelectual por el mundo en perpetua embriaguez de visionario.

José Ortega y Gasset, La rebelión de las masas

Siempre me han fascinado los misterios. De pequeño me apasionaba al oír hablar de los avistamientos de ovnis, las psicofonías del Palacio de Linares o las caras de Bélmez. Y me maravillaban aún más esos profesores de nombres exóticos que se afanaban por explicarlos: el doctor Jiménez del Oso, el padre Pilón, Tristanbraker…

Nunca me ha abandonado esa pasión infantil por los misterios, aunque ahora en lugar de interesarme por los del más allá, me intereso por los del más acá, que también son muchos y no menos intrincados. El que últimamente me ha tenido ocupado, y sobre el que versa este libro, es el precio de la electricidad en España.

Cada vez que llegaba el recibo la misma pregunta: ¿cómo es posible? ¿Producirá alguien acero en casa mientas yo no estoy? Para mí era algo inexplicable. Investigando un poco me percaté de que no era algo exclusivamente mío, sino que se extendía a todos los consumidores domésticos españoles, que pagamos la electricidad más cara de la Europa continental antes de impuestos, según ponen de manifiesto los datos proporcionados por EUROSTAT para

2015[1]. ¡Ojo, antes de impuestos! Este descubrimiento lejos de ofrecerme algún consuelo no hizo sino incrementar mi suspicacia.

Resulta extraño que a un país de relieve accidentado, con abundantes recursos hídricos, muchísimas horas de sol y viento, amén de bien comunicado mediante gaseoductos con el norte de África, le cueste producir su electricidad más que a islas como Chipre o Malta. Pero todavía resulta más extraño que solo sean los precios para usuarios domésticos y PYMES los que han crecido muy por encima de la media europea, pues los precios para los grandes consumidores se han mantenido dentro de la media[2]. Extraño, a la par que nefasto para la competencia, pues nuestras pymes pagan la electricidad más cara de Europa[3].

Todavía más incomprensible resulta el hecho de que, a pesar de que el recibo de la electricidad en España para estos consumidores no ha dejado de subir (Se estima que desde 2003 lo ha hecho un 83,2%[4]), esto no ha sido suficiente para satisfacer los costes reconocidos por el Estado, de modo que desde ese año el déficit de tarifa no ha hecho sino engordar y a finales de 2013 rondaba los 30.000 millones[5].

Habrá quien aventure la hipótesis de que estos elevados costes se deben a que la demanda sobrepasa a la oferta, pero la situación es justo la contraria: desde el año 2007 hasta 2015 la demanda no ha dejado de descender y

---

[1] EUROSTAT (2016:1-3)
[2] ROBINSON (2014:7)
[3] EXPANSIÓN (2015/06/10)
[4] BERBIS (2016:[e])
[5] FORT (2013:[e])

la potencia instalada excede con mucho las necesidades de suministro[6].

¿Entonces? Con un precio que no cubre los costes y una demanda insuficiente para rentabilizar las inversiones, lo lógico sería pensar que las empresas eléctricas que operan en España se encuentren al borde de la quiebra. Pues no es el caso. Contra toda lógica sus beneficios superan en términos relativos a los de las que operan en el resto de Europa e, incluso, los resultados totales son mayores en muchos casos a los de estas[7].

Si los precios no dejaban de subir, a pesar de que la demanda no dejaba de bajar, algo me hacía pensar que el problema estaba en la oferta, que podía permitirse fijar los precios al margen de las leyes del mercado. No obstante, esto último tan solo eran especulaciones de andar por casa; así que, como cuando era pequeño, acudí en busca de un profesor de nombre exótico para que me iniciase en los misterios de la luz, y me encontré con el doctor Robinson.

---

[6] GONZÁLEZ NAVARRO (2013:[e])

[7] Se pueden ver los datos comparados en AVELLANER y PRIETO (2013:[e]) y en términos absolutos en CLAVERO (2013:[e])

Los informes del doctor David Robinson

Nos encantan las mentiras si están dichas de verdad

Love of Lesbian, Dios por dios es cuatro

El doctor David Robinson, es Senior Research Fellow del Oxford Institute for Energy Studies, que debe ser al mundo de la energía lo que Hogwarts es a la magia y la hechicería. Para tratar de explicar todos estos episodios extraños, en abril de 2014 sacó a la luz un estudio titulado *Análisis comparativo de los precios de la electricidad en la Unión Europea: una perspectiva española*.

En este estudio el doctor Robinson considera que el alza de precios se debe a lo que él denomina "cuña gubernamental", es decir a *los costes en el precio final de la electricidad que se derivan de impuestos, gravámenes o cargos para financiar las políticas públicas y que son introducidos por decisiones de los gobiernos*[8]*.*

A ojos de nuestro sabio la competencia es lo de menos, pues *los mercados influyen en una parte cada vez menor del precio final* puesto que *los gobiernos son responsables [...] de la determinación de una parte creciente de los precios de la electricidad al consumidor, lo que deja menos margen para que la competencia beneficie a estos últimos*[9]*.*

Al primer análisis le siguió otro, en octubre de 2015, titulado *Análisis comparativo de los precios de la electricidad en la Unión Europea y en Estados Unidos.* Este

[8] ROBINSON (2014:6)
[9] ROBINSON (2014:42-43)

segundo análisis venía a decir lo mismo, que la subida de los precios finales de la energía es culpa de la denominada "cuña gubernamental":

> *Mi conclusión es que el motivo principal de dichas diferencias en las tendencias de los precios eléctricos finales se debe a un factor: concretamente, a la "cuña de las políticas públicas" (o "cuña gubernamental"). Este concepto hace referencia a los impuestos no recuperables y otros costes de políticas públicas que se añaden al coste del suministro de electricidad, dando así lugar a un aumento en su precio final*[10]*.*

En contra de lo que los no iniciados podíamos pensar, el papel de la competencia es, en opinión del doctor Robinson, irrisorio, y lo verdaderamente importante es la "cuña gubernamental", todos esos costes que los gobiernos encajan a martillazos entre lo que cuesta la luz y lo que paga el consumidor.

La explicación es sencilla (cualquiera en la barra del bar dice que la culpa es de los políticos y todo el mundo asiente) y muy gráfica: uno se imagina al ministro de turno metiendo una cuña en el conducto por donde fluye el dinero de los consumidores a las distribuidoras de energía para sacar él también tajada.

Sin embargo, este análisis pasa por alto dos hechos que a mi juicio son fundamentales: el alto grado de interrelación

[10] ROBINSON (2015:6)

entre los políticos y el sector eléctrico[11] y que, como veremos más adelante, esa cuña gubernamental (exceptuando los impuestos, que en España están por debajo de la media europea) va a parar en su mayor parte a las compañías que integran dicho sector.

Por ponerles un ejemplo, la Ley del Sector Eléctrico puesta en marcha por el primer gabinete de Aznar afirmaba, en su exposición de motivos, que el Estado debe garantizar que el suministro eléctrico *se realice al menor coste posible*[12]. Pero sin embargo, a la hora de determinar este precio establece un sistema de retribución (art. 16.1.a, sobre el que más adelante abundaremos) que hace que toda la energía producida se venda al precio de la que cuesta más caro producir. Sí, sí. Han leído bien. Se paga el mismo precio por la energía que produce con agua, luz o viento que la que se produce con uranio, gas o carbón.

Obviamente la decisión de aprobar esa ley fue del gobierno por lo que, *stricto sensu*, podría hablarse de cuña gubernamental. Ahora bien, de lo que no podría hablarse (al menos sin sarcasmo) es de política pública, pues está claro que esa decisión política realmente beneficia unos pocos intereses privados, los de las compañías eléctricas, a costa del interés público. Cosa que, por otro lado, tampoco debería extrañarnos, pues el propio Rodrigo Rato ya lo apuntaba en un artículo de 2014 hablando de las prioridades del gobierno en materia eléctrica:

---

[11] Es tan notorio que basta con teclear en el buscador «políticos y eléctricas» para que uno se encuentre con numerosos artículos que detallan el elenco de los que han pasado del sillón oficial al consejo de administración o viceversa. Dicho elenco incluye presidentes, ministros, secretarios de Estado…

[12] LEY 54/1997

> *Con el proceso de privatización que se estaba llevando a cabo, el capital empresarial era ahora el responsable de financiar la mayor parte de las inversiones en materia energética y, por ello, la especial atención a las condiciones de rentabilidad y de recuperación de inversiones pasaron a ser fundamentales*[13]*.*

Así las cosas, la explicación del doctor Robinson, con sus lábiles términos, desprende el mismo tufillo a jerigonza que la de los abundantes charlatanes que pueblan el reino de lo paranormal. Impresión ésta que se acrecentó cuando descubrí que los informes del doctor Robinson están patrocinados (pagados, vamos) por Ecofín, una consultora de comunicación y relaciones entre empresas y potenciales inversores (lo que en otros tiempos se denominó propaganda[14]), que tiene entre sus clientes a Unesa[15], la asociación que agrupa a las empresas eléctricas, a la que ayuda a generar información sobre el sector; una información que *acabará influyendo de una forma u otra sobre la evolución del sector eléctrico español o de alguno de sus integrantes*[16]*.* Por tanto, como sospechamos, el informe del profesor David Robinson, no busca explicar la realidad sino crear una opinión favorable a los intereses de sus *patronos*. Algo que; como veremos, también se da en el ámbito del periodismo económico.

---

13 RATO (2013:24)
14 http://www.eurocofin.es/eurocofin-empresa/ [Acceso 18/01/2017]
15 http://www.eurocofin.es/eurocofin-empresa/equipo/ [Acceso 18/01/2017]
16 http://www.eurocofin.es/portfolio/unesa/ [Acceso 18/01/2017]

¿Y si estamos ante una institución extractiva?

Felix qui potuit rerum cognoscere causa
(Dichoso el que fue capaz de entender la causa de las cosas)

Publio Virgilio Marón, Geórgicas

En vista de que el doctor David Robinson no nos convence, vamos a echar mano de otros dos doctores de nombre no menos exótico Daron Acemoglu y James A. Robinson. Ambos publicaron en 2012 un tocho de mucho cuidado titulado *Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza,* donde sostienen, a grandes rasgos, la tesis de que el éxito o el fracaso de un país estriba en el cariz de sus instituciones, de si son extractivas o inclusivas. El fracaso sería la consecuencia del establecimiento de instituciones extractivas y el desarrollo de las inclusivas estarían en la base del éxito.

Según nuestros autores:

Las instituciones políticas extractivas concentran el poder en manos de una elite reducida y fijan pocos límites al ejercicio de su poder. Las instituciones

económicas a menudo están estructuradas por esta elite para extraer recursos del resto de la sociedad[17].

Por el contrario

Las instituciones políticas inclusivas, que confieren el poder ampliamente, tenderían a eliminar las instituciones económicas que expropian los recursos de la mayoría, levantan barreras de entrada y suprimen el funcionamiento de mercados que solamente benefician a un número reducido de personas[18].

Mi tesis vendría a ser que el sistema eléctrico español sería un buen ejemplo de institución extractiva: está en manos de un grupo muy reducido de personas que, instaladas en el poder político o al amparo de este, *expropia los recursos de la mayoría, levanta barreras de entrada y suprime el funcionamiento de mercados*. Así mismo el sector eléctrico ha tenido un papel fundamental en el enriquecimiento y formación de una élite que, gracias al poder que le otorga esa riqueza, ha consolidado también su dominio político, colocando en el poder a aquellos que eran más propicios a sus intereses, formándose así ese círculo vicioso entre instituciones políticas y económicas extractivas del que Acemoglu y Robinson hablan:

---

[17] ACEMOGLU y ROBINSON (2012:103)
[18] ACEMOGLU y ROBINSON (2012:103)

La relación sinérgica entre las instituciones económicas y políticas extractivas introduce un bucle de fuerte retroalimentación: las instituciones políticas permiten que las elites controlen el poder político para elegir instituciones económicas con menos limitaciones o fuerzas que se opongan. También permiten que las elites estructuren las futuras instituciones políticas y su evolución. A su vez, las instituciones económicas extractivas enriquecen a esas mismas elites, y su riqueza económica y su poder ayudan a consolidar su dominio político[19].

Todo lo expuesto explicaría muy bien por qué los mercados *influyen en una parte cada vez menor del precio final de la energía,* como sostenía David Robinson: porque esta institución está diseñada a prueba de competencia. Oferta concentrada y demanda cautiva. De hecho sólo han entrado nuevos agentes en escena a través del accionariado de las compañías ya existentes. Explicaría también por qué los sucesivos gobiernos han tratado con exquisito cuidado los intereses del sector porque tenían intereses en él o porque no podían sustraerse a la presión y el influjo de quienes los tenían. Y explicaría, en suma, por qué nuestra luz no deja de subir: porque no hay nadie que lo impida, puesto que el sector eléctrico es una institución creada para que unos pocos extraigan recursos del resto de la sociedad con la connivencia, e incluso la ayuda, del poder político.

---

[19] ACEMOGLU y ROBINSON (2012:104)

Lo que el siguiente trabajo se propone es mostrar cómo se formó y evolucionó esa institución hasta convertirse en lo que hoy es. Cómo un negocio que a comienzos del siglo XX agrupaba a cientos de empresas quedó, fundamentalmente, en manos de una docena de ellas a mediados de los años treinta. Cómo personas muy influyentes dentro del sector conspiraron y financiaron el golpe de Estado de Franco para acabar con un gobierno contrario a sus intereses. Cómo consiguieron después que el dictador les otorgase el monopolio del sector eléctrico durante más de 35 años para que dispusiesen de él a su antojo. Cómo de resultas de la falta de eficacia y transparencia se llevaron a cabo inversiones desmesuradas que habrían de llevar al sector a entrar en la democracia con una deuda abrumadora que al final caería sobre las espaldas de los ciudadanos. Y, finalmente, cómo durante la democracia no ha habido gobierno que no se haya prestado a atender generosamente las demandas del sector: los Planes Energéticos de la UCD, la socialización de pérdidas socialista, la liberalización de beneficios privados de Aznar, las burbujas de Zapatero o la consolidación del oligopolio de Rajoy. En suma un recorrido en el que podremos ver cómo poder político y poder económico han caminado de la mano hasta conseguir que nuestra luz sea la más cara de la Europa continental.

Para escribir esta historia he echado mano de docenas de artículos publicados en revistas especializadas, de comunicaciones en congresos de historia económica, de disposiciones legales, de un buen puñado de monografías y de la prensa del momento. Es decir, nada que no pueda encontrar cualquier persona con conexión a internet. Lo

novedoso de mi trabajo por tanto no son los hechos en que se basa (ampliamente contrastados), sino la sistematización de todo ese conocimiento disperso y fragmentario para dotarlo de coherencia y enmarcarlo dentro de un paradigma explicativo: el concepto de institución extractiva.

Espero que el viaje merezca la pena.

CAPÍTULO 1

El sector eléctrico hasta la Guerra Civil: de los orígenes a la formación del cártel



Los humildes comienzos del sector eléctrico español

-Mira Simba toda la tierra que baña la luz, es nuestro reino.
-¡Vaya!
-El tiempo que dura el reinado de un rey asciende y desciende como el Sol. Algún día, el Sol se pondrá en mi reinado y ascenderá siendo tú el nuevo rey.
-¿Y todo será mío?
-Todo, hijo

Mufasa, El Rey León

Los comienzos de cualquier industria suelen estar plagados de entusiastas intrépidos, pequeños inversores aventureros y visionarios que se pasan la noche en un improvisado laboratorio o en un taller. La industria eléctrica en España no iba a ser menos, y así nos encontramos al boticario Francisco Domenech, que consiguió iluminar con luz eléctrica su botica de la Ronda de Sant Pau *empleando un método de su invención*[1], o Francisco Dalmau y su hijo Tomás, propietarios de un taller de instrumentos ópticos en Barcelona y divulgadores entusiastas de los nuevos descubrimientos eléctricos.

Serían precisamente los Dalmau, junto con el ingeniero Narcís Xifra, los que instalasen la primera "fábrica de luz" en Barcelona en 1879 y los que, dos años más tarde, fundarían

[1] MARCOS (2002:10)

la primera empresa eléctrica del país: la Sociedad Española de Electricidad[2].

A esta primera empresa pronto le siguieron otras. Algunas son creadas por inversores atraídos por la potencial rentabilidad del negocio, otras son el resultado de la incorporación a la nueva industria de las antiguas empresas de gas para alumbrado y otras, por último, son fruto de la expansión en España de casas comerciales extranjeras dedicadas a la electricidad, como la General Electric o AEG.

Hasta principios del siglo XX todas estas empresas, cuyas dimensiones no dejaban de ser modestas y su radio de acción no pasaba de ser local, se encargaban del suministro eléctrico en las ciudades. Para ello instalaban una central térmica o aprovechaban algún salto de agua en un lugar cercano al mercado al que abastecían, dado que la tecnología del momento, basada en la corriente continua, no permitía trasportes de luz a grandes distancias. En 1901 España tenía 861 instalaciones de este tipo, de las cuales alrededor de un 60% utilizaban energía térmica y el resto hidráulica[3].

El principal objetivo estratégico de estas empresas era la obtención del monopolio local, para lo que podían poner en práctica estrategias de cooperación o desencadenar guerras comerciales para intentar desbancar a la competencia. Sin embargo, como nos cuenta Gregorio Núñez:

---

[2] MALUQUER (1992:121 yss.)
[3] UNESA (2005:36)

> *La experiencia acumulada en este tipo de estrategias pronto reforzó el deseo de "aminorar los procedimientos violentos de competencia" e inspiró complejos convenios a medio y largo plazo, que, en ocasiones, llegaron a estipular hasta el reparto de los futuros clientes y de los incrementos de recaudación que se pudieran conseguir con vistas en muchos casos a una fusión completa a medio plazo*[4]*.*

El resultado de esta estrategia fue la integración de numerosas empresas, de modo que se concentraba el número de agentes que intervenían en el mercado y les posibilitaba una mayor capacidad para fijar los precios. No obstante el negocio de la industria eléctrica era aún incipiente y muchas ventanas de oportunidad permanecían todavía abiertas. Aunque no por mucho tiempo.

---

[4] NÚÑEZ (1995:46)

Caminando entre dinosaurios

The American Beauty Rose can be produced in the splendor and fragrance which bring cheer to its beholder only by sacrificing the early buds which grow up around it.

(La rosa Belleza Americana solamente puede cultivarse con todo el esplendor y la fragancia que deleita a quien la contempla sacrificando los brotes que crecen alrededor de ella)

John D. Rockefeller

Durante la primera década del siglo XX los avances técnicos en la generación y en el trasporte de energía abrieron el camino para aprovechar las posibilidades hidroeléctricas de saltos de agua mayores y más apartados de los lugares de consumo. Esto provocó, por un lado, un abaratamiento de los costes de producción pero, por otro, implicó la necesidad de inversiones más cuantiosas para construir las nuevas centrales hidroeléctricas. Ambos factores van a propiciar la paulatina extinción del mundo antes descrito y la aparición de un nuevo modelo empresarial, que será el que acabará triunfando: industrias de producción de electricidad a gran escala que cuentan con el respaldo financiero de la banca.

La mayor parte de estas nuevas empresas fueron creadas *ex novo* y solo unas pocas de las primitivas empresas de suministro consiguieron adaptarse a las nuevas circunstancias. El destino de la mayor parte de ellas fue suscribir contratos para distribuir la electricidad producida por las grandes compañías, que en último

término las acabarían absorbiendo o integrando. Eso, cuando no tenían directamente que cerrar y malvender la maquinaria[5].

De este modo se inició un proceso de concentración (tanto vertical como horizontal) sin precedentes: las nuevas empresas generadoras acabarían integrando dentro de su organización a la mayor parte de las empresas suministradoras de fluido eléctrico y absorbiendo o sacando del negocio, a las generadoras de menor tamaño. Y no solo eso, muchos de esos grandes conglomerados de la generación estaban en manos de los mismos bancos o participados por los mismos inversores, de modo que no era raro encontrar que una misma persona se sentaba en el consejo de administración de varias eléctricas y de algún banco[6].

Este proceso de concentración experimentado en el sector eléctrico, que provocará la extinción del viejo modelo de fábricas de fluido, tiene que ver con el proceso de concentración de capitales, mucho mayor, que tiene lugar en España durante la I Guerra Mundial.

La neutralidad de España incrementó la actividad económica, pero este incremento no redundó en una hacienda más saneada o en un mayor bienestar general. Al contrario, *el mayor efecto económico de la guerra parecía ser el enriquecimiento de aquel puñado de individuos cuyos nombres se cruzaban y repetían en los consejos de administración de los bancos y de las empresas punteras.* Se formo de este modo una oligarquía que *no contaría más allá*

---

[5] GARRUÉS (1995:66)

[6] Podemos mencionar, a título ilustrativo los nombres de Fernando María de Ybarra y de la Revilla, I Marqués de Arriluce y Estanislao Urquijo Ussía, tercer Marqués de Urquijo.

de un centenar de individuos, y en la que figuraban, junto a empresarios y banqueros, algunos políticos de renombre, de modo que los intereses de unos y otros quedaron íntimamente ligados[7]. Para que el lector se haga una idea de alcance de este fenómeno: en 1920 menos del 1,5% de las grandes sociedades anónimas existentes sumaba más del 40% del capital de todas las sociedades anónimas españolas[8].

Aquí cabría situar el comienzo de la élite extractiva que se enseñoreará de España y la constitución del sector eléctrico como una institución puesta al servicio de dicha concentración de poder y riqueza, creándose ese círculo vicioso en virtud del cual cuanto mayor es ese poder mayores son las trabas y barreras que están en condiciones de poner a quien ose disputárselo. Será precisamente este proceso de concentración del que estamos hablando el que provocará la consolidación de los grandes gigantes energéticos nacidos al calor de la banca y llamados a perdurar durante prácticamente todo el siglo XX[9].

Entre ellos destacan, como iremos viendo, Sevillana de Electricidad (1894), creada por AEG con capitales del Deutsche Bank[10]. También tenemos a la Sociedad General Gallega de Electricidad, germen de Fenosa, participada por el banco Pastor (1901)[11]. A Electra de Viesgo (1906), Hidroeléctrica Ibérica (1901) e Hidroeléctrica Española (1907) impulsadas y financiadas por el Banco de Vizcaya[12].

---

[7] CABRERA y DEL REY (2002:172-180)
[8] CAMPOS (1975:72)
[9] CAYÓN (2001:120)
[10] GÓMEZ (2007:77)
[11] CARMONA (2015:352)
[12] DÍAZ MORLAN (2004:157)

En la zona catalana se instalará Barcelona Traction, Light and Power (1911), un holding internacional con sede en Canadá comandado por el ingeniero Frederik S. Pearson, en el que se integrará entre otras, la mayor compañía de la época: Riegos y Fuerzas del Ebro[13]. Un año más tarde se funda en Madrid la Unión Eléctrica Madrileña (1912), participada por el Banco Urquijo[14]. En la zona norte tenemos a Hidroeléctrica del Cantábrico (1920), ligada al Banco Herrero[15]. Y finalmente tenemos que mencionar a Saltos del Duero (1918) en cuyo dilatado proceso de creación tomó parte el Banco de Bilbao[16].

Si en los orígenes del sector las primitivas empresas de fluido eléctrico aspiraban a conseguir el monopolio local, las nuevas buscarán el mismo objetivo pero con carácter regional, dando lugar a un proceso aun mayor de concentración en el que muy pocos grupos controlan la mayor parte del mercado nacional.

Siguiendo a Javier Pueyo, profesor de la Universid Pompeu Fabra y experto en este periodo, existían grandes mercados regionales, algunos de los cuales se dividían en distintas zonas de influencia. Tendríamos así el mercado catalán, controlado por la Barcelona Traction y, en mucha menor medida, por la Cooperativa de Fluido Eléctrico. En la zona centro-norte el mercado estaría en manos de Hidroeléctrica Ibérica y de Saltos del Duero. En la zona centro y levante cabría distinguirse la zona madrileña y de Castilla la Nueva controlada, por Hidrola y Unión Eléctrica Madrileña, y la zona levantina en la que participaba

[13] PUEYO (2007:75-76)
[14] CAYÓN (1997:24 y ss.)
[15] ANES (2003:102)
[16] DÍAZ MORLÁN (1988:181 y ss.)

también Hidrola junto con otras dos empresas de la zona de mucha menor envergadura: Riegos de Levante y Luz y Fuerza de Levante (LUTE). En el noroeste el mercado gallego era dominado por la Sociedad General Gallega de Electricidad, el asturiano por Hidroeléctrica del Cantábrico y la Compañía Eléctrica de Langreo y el cántabro por Viesgo. El mercado aragonés estaba dominado al norte de Huesca por Energía e Industria Aragonesas y en la zona de Zaragoza por Eléctricas Reunidas de Zaragoza. Finalmente el mercado andaluz era cosa de tres: Sevillana en la parte oriental y sur de Extremadura, Mengemor en la zona de Córdoba, Jaén y Granada y finalmente Hidroeléctrica del Chorro en Málaga[17].

En esta aspiración a conseguir hacerse con el control de dichos monopolios hay, sin embargo, una notable diferencia entre las primitivas empresas de fluido y los grandes grupos que empiezan a consolidarse: mientras que el monopolio local (sobre todo en las pequeñas ciudades) buscaba, en cierto modo, asegurar la supervivencia de las empresas, el nuevo monopolio busca asegurar unos beneficios cuantiosos y constantes a costa de los clientes; una vieja aspiración que, como iremos viendo, no ha pasado de moda[18].

[17] PUEYO (2007:101-108)
[18] El ejemplo de lo ocurrido en Madrid puede verse en CAYÓN (1997: 88 y ss.)

La formación del cártel

Cartel[2]

Tb. cártel.

Del ingl. cartel, y este del al. Kartell.

1. m. Organización ilícita vinculada al tráfico de drogas o de armas.

2. m. Econ. Convenio entre varias empresas similares para evitar la mutua competencia y regular la producción, venta y precios en determinado campo industrial.

Diccionario de la **RAE**

Como hemos podido apreciar, poco más de una docena de compañías se repartían prácticamente todo el mercado nacional. Pero la cosa va más allá, como afirma el profesor Carles Sudrià, de la Universidad Autónoma de Barcelona:

Al estallar la Guerra Civil, el mapa eléctrico español estaba definido por la existencia de una decena de empresas que controlaban en torno al 70 por ciento de la potencia instalada. Entre algunas de ellas existían, además, estrechos vínculos. El Banco de Vizcaya tenía participaciones significativas en algunas de las sociedades de mayor tamaño: Hidroeléctrica Ibérica, Hidroeléctrica Española, Electra de Viesgo, Mengemor y Sevillana. La Barcelona Traction, Light and Power, formalmente canadiense pero

controlada por la sociedad belga SOFINA, era propietaria –por su parte– de casi todas las empresas que suministraban al mercado catalán. El grupo vasco y el canadiense significaban, cada uno, más del 25 por ciento de la potencia instalada total [19].

Habría que añadir un tercer grupo, aunque de menor importancia, formado por Unión Eléctrica Madrileña, Saltos del Alberche, Energías e Industrias Aragonesas y Compañía Eléctrica de Langreo, vinculadas a través del Banco Urquijo[20]. Es decir, prácticamente las compañías vinculadas a tres grandes grupos se repartían el control de los diferentes monopolios regionales.

Esta situación hacía cada vez más difícil la incorporación al mercado de nuevos agentes, hasta tal punto que una iniciativa como Saltos del Duero, que nacía con el respaldo financiero del Banco de Bilbao, tardó casi 20 años en poner en marcha su primer embalse en el Esla, debido no solo a la complejidad del empeño, sino también a las trabas puestas por el Banco de Vizcaya, *que vio peligrar la situación de monopolio de que disfrutaban su filiales Hidroeléctrica Ibérica en el País Vasco y Electra del Viesgo en Santander*[21].

Cuando en 1935 el embalse del Esla estuvo por fin listo, Saltos del Duero se convirtió en el mayor productor de energía del país. Cierto es que carecía de las redes de distribución que el resto de sus competidores, pero no menos cierto es que la potencia financiera derivada del

---

[19] SUDRIÀ (2007 I:38-39)
[20] PUEYO (2007:108-109)
[21] DÍAZ MORLAN (1998:190-191)

respaldo del Banco de Bilbao ponía a su alcance la posibilidad de conseguirlas. De ese modo, de la confrontación inicial hubo de pasarse a algún tipo de acuerdo, que quedó definitivamente plasmado en febrero de 1936.

En virtud de este acuerdo,

> *se reconocía a Saltos del Duero el papel de "productor ilimitado" de energía eléctrica una vez que se agotaran los medios de producción de las demás empresas. En segundo lugar, se creaba un "grupo hidroeléctrico" que aunaba a las sociedades Unión Eléctrica Madrileña, Electra de Castilla, Saltos del Alberche Hidroeléctrica Española, Electra de Viesgo e Hidroeléctrica Ibérica y les otorgaba el papel de "distribuidoras exclusivas" de la energía de Duero en muchos de sus mercados tradicionales, que pasaban a ser mercados compartidos con Saltos del Duero*[22].

Así las cosas, en vísperas de la Guerra Civil, el sector eléctrico español presentaba ya algunos de los rasgos que todavía le caracterizan: en primer lugar, podemos ver ya, de forma clara, una marcada propensión al oligopolio y a la cartelización. Hemos visto como unos pocos grupos controlaban la oferta y habían sido capaces de llegar a acuerdos que les permitiesen repartirse el territorio y la demanda. Quedaba así anulado el funcionamiento de los mercados mucho antes de que la regulación del Estado (las famosas "políticas públicas" del doctor Robinson)

---

[22] DÍAZ MORALAN y SAN ROMÁN (2008:7)

comenzase a darse en él, pues es estas alturas la regulación administrativa en materia eléctrica no iba más allá de impedir que se impusiesen tarifas de manera arbitraria (obligando por ley a las compañías a que publicasen los precios máximos) y de procurar la seguridad de las instalaciones[23].

La segunda característica que cabe ser reseñada es que el sector eléctrico en vísperas de la Guerra Civil era un sector eminentemente privado que solo admite la intervención del sector público como garante de inversiones arriesgadas. Con un panorama como el que acabamos de describir, ampliar el negocio eléctrico pasaba por embarcarse en obras faraónicas para la puesta en marcha de nuevos saltos eléctricos y por cuantiosas inversiones en redes para cubrir distancias cada vez mayores. En un contexto de sobreproducción las compañías tendían a rehuir este tipo de inversiones, pues eran tan complejas desde el punto de vista legal y técnico, como desaconsejables desde el punto de vista económico. Como afirma Gregorio Núñez:

Los saltos baratos en suma, estaban equipados ya y las nuevas oportunidades de inversión se encontraban en la construcción de nuevas centrales de gran tamaño con grandes embalses reguladores cuyo coste no estaba al alcance de las compañías hidroeléctricas del momento y cuya rentabilidad podía parecer, como poco, arriesgada. Una solución temprana a este problema vino de la mano del

[23] PUEYO (2007:109)

> *"Estado contratista" de Primo de Rivera, dispuesto a apoyar financieramente la construcción de tales obras*[24]

Sin embargo, la mayor parte de estos proyectos no llegaron a término, para disgusto de los implicados, pues con el advenimiento de la República se congelaron las subvenciones para las inversiones hidráulicas previstas por la Dictadura[25]. Y no solo eso, frente al diseño corporativo del sector eléctrico, propugnado por la dictadura, que daba a los empresarios mayor poder de decisión en la regulación de la industria eléctrica, el nuevo régimen republicano abogaba por un mayor protagonismo del Estado en este tipo de regulaciones[26]. Habría que esperar a otro momento para que el Estado volviese a intervenir a favor de los intereses empresariales. Y éste acabaría llegando de la mano de un general artero, menudo y de voz atiplada al que muchos de los capos del sector, como más adelante veremos, ayudaron a conquistar el poder. Esta sería la tercera característica del sector: cuando el Estado se opone o estorba a sus intereses se produce un enfrentamiento "a todos los niveles".

---

[24] NÚÑEZ (1995:67)
[25] NÚÑEZ (1995:68*)*
[26] LÓPEZ, GARRUÉS y BLÁZQUEZ (2010:76-77)

CAPÍTULO 2

El sector eléctrico durante el franquismo: de la consolidación del cartel a la formación del trust



El cartel eléctrico de posguerra

Ustedes pueden aceptar mi negocio o aceptar las consecuencias: plata o plomo.

Personaje de **Pablo Escobar Gaviria** en *Narcos*

El 1 de abril de 1939, el ejército sublevado alcanzó sus últimos objetivos militares, poniendo de nuevo la proa del Estado en dirección a los intereses de aquellos que habían visto peligrar su status, su poder y sus negocios durante la República. Llegaba la hora de reconstruir el tremendo erial en el que España se había convertido, y ellos estaban llamados a ser los protagonistas.

El sector eléctrico iba a ser un elemento clave en esa reconstrucción, pues el consumo de electricidad constituía una buena parte del consumo total de energía, sobre todo en la industria[1]. Además, las dificultades para la importación de combustibles fósiles iban a provocar un incremento aún mayor de la demanda.

Sin embargo, los daños producidos en las instalaciones durante la Guerra Civil, además de la ralentización de la construcción de nuevas centrales[2], y unas previsiones francamente cicateras del aumento de demanda tras el final de esta[3], provocaron que la demanda se situase muy por

---

[1] SUDRIÀ (2007 I:39)
[2] UNESA (2005:53)
[3] DIEZ MORLÁN y SAN ROMÁN (2008:93)

debajo de la oferta, dando lugar a constantes cortes del suministro durante los años posteriores al conflicto, con el consiguiente efecto negativo en la producción industrial y el consumo doméstico.

La solución pasaba por incrementar la producción eléctrica u optimizar el uso de la existente mediante la creación de un verdadero mercado nacional pues, como señalan Josean Garrués y Santiago López, tal cosa todavía no existía: *Como mucho había grandes mercados regionales de consumo que conectaban en todo caso con zonas de producción*[4].

La primera opción requería acometer obras en nuevas infraestructuras que, además de requerir más tiempo, requería un desembolso que los empresarios recelaban hacer pues las tarifas permanecían congeladas desde antes de la guerra; sin embargo, conectar las diferentes zonas para repartir los excedentes, e intentar paliar las carencias, podía tener un efecto más inmediato y un coste mucho menor. De este modo, implementar una red nacional de transporte de energía eléctrica se convirtió en un objetivo prioritario[5].

Teniendo en cuenta que la tarea de la reconstrucción industrial había recaído en el recién creado Instituto Nacional de Industria, eran muchos los que pensaban que la tarea de crear un auténtico sector eléctrico nacional, debidamente interconectado, recaería también sobre éste o sobre algún elemento estatal análogo, que procedería a la inminente nacionalización del sector, como estaba

[4] GARRUÉS y LÓPEZ GARCÍA (2008:1)
[5] LÓPEZ, GARRUÉS y BLÁZQUEZ (2010:83)

sucediendo en otros países. El testimonio de García de Enterría es esclarecedor al respecto:

> *Hay un momento en que la situación realmente crítica que está viviendo el sector lleva en la consideración del Gobierno a concebir una nacionalización completa de la producción y distribución de la electricidad, según el modelo de nacionalización que en esta materia ofrecían Francia, Inglaterra y Bélgica en la inmediata postguerra mundial, modelo que permitía una integración general de todo el sistema eléctrico de la nación, integración por si misma beneficiosa y eficaz, pareciendo hacer posible el éxito que el INI había logrado con la construcción de grandes centrales térmicas reguladoras*[6].

Sin embargo, un hecho determinante vino a cambiar esta idea primigenia: ante esta perspectiva los propios empresarios, capitaneados por el presidente de Hidroeléctrica Española, José María Oriol y Urquijo, decidieron tomar la iniciativa y propusieron al gobierno un plan alternativo, *una vía original para coordinar el conjunto del sistema de una manera eficaz y racional*[7]. Esta vía no era otra que crear una sociedad anónima que agrupase a los principales productores y que se encargaría de facilitar y coordinar los intercambios entre zonas. Así nació Unidad Eléctrica S.A., también conocida como UNESA.

---

[6] GARCÍA DE ENTERRÍA (2006:407)
[7] UNESA (2005:60)

Finalmente, como señala Sudrià, *una decisión personal de Franco* [...] *otorgó a la patronal privada, UNESA, el encargo de asegurar la interconexión y la gestión conjunta del sistema*[8]*.* De este modo, una Orden ministerial de 2 de diciembre de 1944 *aprobaba el plan de conjugación de sistemas regionales de producción de energía eléctrica propuesto por Don José M.ª de Oriol y Urquijo, Presidente de UNESA*[9], a quien se encomendaba su ejecución.

Se dio por tanto el pistoletazo, a partir de 1944, a la creación de un espacio eléctrico nacional mediante la conexión de las distintas zonas de influencia de las 17 sociedades privadas integrantes, que pasarían a estar coordinadas por UNESA[10], que no era sino una sociedad colegiada que agrupaba a todas ellas como accionistas: un *cártel* que tenía capturado al regulador, tal y como señalan Josean Garrués y Santiago López[11].

Entre las sociedades fundadoras de UNESA se encontraban Hidroeléctrica Española, Sociedad General Gallega de Electricidad, Saltos del Duero, Hidroeléctrica Ibérica, Electra de Viesgo, Mengemor, Sociedad Minera y Metalúrgica de Peñarroya, Energía Eléctrica de Cataluña, Compañía de Riegos y Fuerzas del Ebro, Compañía Sevillana de Electricidad, Compañía de Fluido Eléctrico, Eléctricas Reunidas de Zaragoza, Energía e Industrias Aragonesas, Compañía Eléctrica de Langreo, Unión Eléctrica Madrileña, Saltos del Alberche e Hidroeléctrica del

---

8 SUDRIÀ (2007 I:42)
9 GARCÍA DE ENTERRÍA (2006:405)
10 SANZ VILLARROYA y SANAÚ (2016:5)
11 GARRUÉS y LÓPEZ GARCÍA (2008:3)

Chorro, que representaban aproximadamente el 80% de la producción eléctrica total[12].

El Estado, por su parte, tan solo se reservaba una participación en el negocio para preservar sus intereses estratégicos mediante la creación de Endesa en 1944 y Enher en 1946, con el objetivo de respaldar la política industrial del INI (de quien dependía) e intentar paliar, en cierta medida, los problemas estructurales de déficit de producción energética. Ahora bien estas iniciativas tuvieron un papel marginal dentro del sector y nunca supusieron una competencia real para las grandes eléctricas[13], que disfrutaron de plena autonomía para proceder según conviniese mejor a los intereses del sector o a los suyos propios, pues no quedaba claro dónde empezaban unos y dónde terminaban los otros.

---

[12] UNESA (2005:59)
[13] NÚÑEZ (2003:130)

El que paga manda

Uno de los primeros actos del gobierno de la Falange será colgar al millonario contrabandista Juan March

Declaraciones de **José Antonio Primo de Rivera** en 1934[14]

Como los más perspicaces habrán observado, la solución alcanzada entraba en contradicción con las ínfulas totalitarias del nuevo Estado y socavaba los principios económicos del nacionalsindicalismo, en los que el régimen decía inspirarse. De hecho, como iban a denunciar más adelante algunos sectores falangistas, al final el manejo de los sectores más importantes de la economía había quedado *en unas pocas manos,* las de un *pequeño y potente grupo* que *se mueve activamente para conseguir su provecho a costa del de sus conciudadanos*[15]*.*

La gran pregunta es ¿quiénes constituían ese *pequeño y potente* grupo para tener tanta ascendencia sobre el Jefe de Estado? Y la respuesta nos da la clave: ese grupo estaba formado por muchos de los banqueros, industriales y empresarios que se habían engrandecido con los negocios que prosperaron a rebufo de la I Guerra Mundial y que se convirtieron en la élite económica y política del reinado de Alfonso XIII[16]. La misma oligarquía que vio con buenos ojos el ascenso de Primo de Rivera, hasta que su personalismo

---

[14] SÁNCHEZ ASIAÍN (2014:175)

[15] La denuncia fue capitaneada por Juan Velarde Fuertes en un artículo titulado *La economía española en unas pocas manos*, publicado como editorial de *Arriba* el 3 de noviembre de 1953. Puede verse en VELARDE (1967: 282 y ss.)

[16] CABRERA y DEL REY (2002:179 y ss.)

chocó con sus intereses. El mismo grupo, en definitiva, que se opuso prácticamente desde el principio a la República y que, al final, terminó por financiar la sublevación del 18 de julio de 1936.

Es por esto que, como ponía de manifiesto el profesor Gabriel Tortella en un artículo de 2013, sus negocios fueron respetados y acrecentados por el régimen franquista:

> *A pesar de sus tendencias intervencionistas y totalitarias, Franco manifestó gran respeto por los intereses económicos privados, especialmente cuando las figuras destacadas de tal sector habían contribuido sustancialmente a financiar la sublevación que inició la Guerra Civil [...]*
>
> *Cuando llegó el momento de renovar la legislación bancaria, en 1946, muchos creyeron que el régimen de Franco nacionalizaría los bancos y, posiblemente también, la electricidad, como se había hecho en Francia y, para la electricidad, en Inglaterra. Pero no fue así. Al contrario, la banca, aunque muy sujeta a lo que después se llamó "represión bancaria", siguió en manos privadas, y haciendo pingües beneficios. Lo mismo ocurrió con las grandes eléctricas*[17]*.*

El sector eléctrico se convirtió, de este modo, en un coto privado de caza de rentas para muchos de los que habían contribuido al derrocamiento de la República. Algunos de los miembros de este selecto club ya poseían

[17] TORTELLA (2013:[e])

importantes intereses económicos en este sector y otros estaban a punto de recibirlos como pago por el apoyo prestado a la sublevación.

Como dijimos, el encargado de hacer valer los intereses de este grupo dentro del sector eléctrico fue José Luis Oriol y Urquijo, tercer Marqués de la Casa Oriol, presidente de Hidroeléctrica Española y consejero del Banco Español de Crédito, que finalmente consiguió convencer a Franco de lo idóneo del plan de UNESA[18]. No conocemos el contenido de esas conversaciones, pero quizá en el ambiente flotase el recuerdo de otro dictador, Primo de Rivera, y de cómo su obstrucción de los negocios eléctricos de la élite económica había precipitado su caída[19].

Quizá nadie constituyese mejor epítome del grupo al que representaba que el joven Oriol. A sus cargos empresariales habría que sumar sus méritos personales dentro del Movimiento: desde octubre de 1937 fue miembro del I Consejo Nacional de FET (Falange Española Tradicionalista), y Jefe de FET de Vizcaya desde primavera de 1937 a otoño de 1941, desde donde impulsó la creación de la represiva Brigada de Investigación y Vigilancia de FET[20].

Y por si lo dicho no fuese suficiente, cabría hacer mención también a su aristocrático pedigrí: pertenecía a una de las familias vascas que contribuyeron desde el primer momento a la financiación del golpe de Estado. Su

---

[18] SUDRIÀ (2007:40).

[19] Al respecto puede verse el relato de Salvador Cánovas Cervantes, según el cual el dictador había caído por constituir un obstáculo para un importante negocio de electrificación de toda España que tenía como promotor a Cambó y como accionistas al Duque de Alba, la Duquesa de Santoña y al mismo Alfonso XII. Puede verse en CÁNOVAS (1979:61-62)

[20] AGIRREAZKUENGA (2008:192-194)

padre, José Luis de Oriol y Urigüen, además de ponerle la O al TALGO, estaba considerado *el gran director de la derecha dura provincial* en Álava y se ocupó de financiar la sublevación en el norte[21], llegando incluso a ofrecer su fortuna personal a Mola un mes antes de la sublevación[22].

La trayectoria de José Luis Oriol y Urquijo no distaba mucho de la de gran parte de sus parientes, los Ybarra. Como señala Pablo Morlán:

> *Los Ybarra no escondieron ni alteraron sus ideas monárquicas, mientras los jóvenes de la familia, demostrando una sintonía ideológica llamativa, convergieron en la creación de las JONS y en su posterior fusión con Falange Española. Vicente y José María Ybarra Bergé y Ramón y Juan Antonio Ybarra Villabaso se encontraron entre los fundadores de las JONS en Vizcaya –los padres de estos últimos, Antonio Ybarra López de Calle y Pilar Villabaso, se hallaron entre los de Falange-, mientras Javier Ybarra Bergé se apuntaba a Renovación Española –al principio, Juventud Monárquica– para luego convertirse en entusiasta falangista, al igual que Evaristo Churruca Zubiría y Francisco y Alfonso Ybarra Gorbeña. Posiblemente también estuvo involucrado Gabriel Ybarra Bergé, exiliado en Londres «por perseguirle en España la República». Al margen de cuatro o cinco nombres no integrados en la familia, la sección en Guecho de Falange era cosa de los Ybarra*[23].

---

[21] UGARTE y RIVERA (1988:183-184)
[22] SÁNCHEZ ASIAÍN (2014:122)
[23] DÍAZ MORLÁN (2002:254-258)

A la cabeza de este clan y del grupo hidroeléctrico vizcaíno tendríamos que situar a su tío, Fernando María Ybarra de la Revilla[24], consejero del Banco de Vizcaya y presidente de Hidroeléctrica Española e Hidroeléctrica Ibérica hasta su fusilamiento durante la Guerra Civil. Fue nombrado presidente del comité recaudador de fondos formado en el interior para luchar contra la República[25], además de poner medio millón de pesetas de su peculio para la causa[26].

Junto con los Ybarra, la mayor parte de los miembros de la burguesía vasca apoyaron el golpe de estado de Sanjurjo en 1932 y apostaron desde un principio por el bando franquista[27]. Entre estos cobran especial relevancia las familias ligadas al Banco de Vizcaya y al Banco de Bilbao, muchas de las cuales acabarían integrando el conocido como clan de Neguri. Familias como los mencionados Ybarra, Zubiría, Chávarri, Aznar, Areilza, Galíndez, Arteche, Churruca…[28] algunos de sus miembros serían, incluso, elevados posteriormente al rango de nobles por los servicios prestados a Franco[29]. Tal es el caso de Julio Arteche Villabaso, que durante los años treinta ocupaba la presidencia del Banco de Bilbao y de Saltos del Duero[30] y que, en 1939, proclamaba, satisfecho, su convicción *de haber contribuido eficazmente a la victoria total de la Patria*

---

[24] Estaba casado con Mª Ángeles Oriol Urgüen, hermana de su padre.
[25] SÁNCHEZ ASIAÍN (2014:66-67)
[26] SÁNCHEZ ASIAÍN (2014:68n)
[27] TORRES (2005:3-4)
[28] DÍAZ MORLAN (2003:23)
[29] LÓPEZ-FONSECA (2009:[e])
[30] SÁNCHEZ SOLER (2001:269)

guiada por su caudillo[31], al poner al servicio de éste la energía proveniente del el Salto del Esla.

Títulos nobiliarios al margen, este apoyo de la burguesía vasca a los sublevados se vio recompensado mediante una generosa porción en el reparto del negocio eléctrico de postguerra, del que iban a participaron sus numerosas empresas: Hidroeléctrica Española, Hidroeléctrica Ibérica, Electra de Viesgo, Saltos del Duero, etc [32].

También se cuenta entre los primeros en conspirar contra la República Estanislao Urquijo Ussía, primogénito del segundo Marqués de Urquijo, Juan Manuel Urquijo Urrutia[33]. No era de extrañar, dado que a los hermanos Urquijo (Estanislao, Luis y Juan Manuel) les había ido muy bien durante el reinado de Alfonso XIII[34], con el que hicieron importantes negocios al amparo de los monopolios estatales de tabaco, teléfono y petróleo[35].

Además de esos negocios, el gran activo familiar fue el Banco de Urquijo, fundado en 1918 tomando como base la casa de banca familiar que heredó de su padre. El banco se convertiría, gracias al *prestigio, el saber hacer y también la amistad con el rey*[36] del mayor de los hermanos, en la matriz de numerosas empresas y en el tercer banco más importante por volumen de depósitos[37].

---

[31] DÍAZ MORALÁN y SAN ROMÁN (2008:15)
[32] DÍAZ MORLAN (2003:23)
[33] TORRES (2005:3-4)
[34] CABRERA, y DEL REY (2002:176-177)
[35] DÍAZ HERNÁNDEZ (2001:191)
[36] ÍBID.
[37] CABRERA, y DEL REY (2002:177)

Entre las acciones del banco se encontraban numerosas participaciones en el negocio eléctrico, en el que Estanislao se había iniciado en la primera década del siglo (tomó parte en la fundación en 1907 de la compañía del Salto de Bolarque, que luego sería el núcleo de la Unión Eléctrica Madrileña, fundada en 1912[38]), además de la cartera que controlaba a través del Banco de Crédito Industrial, que incluía participaciones en Hidroeléctrica Española, Ibérica, Eléctrica de Castilla, Hidroeléctrica del Chorro y la CHADE[39].

Su hermano Luis también participó activamente en los negocios familiares (junto con Juan Manuel y Estanislao era consejero y principal accionista del Banco Urquijo[40]) y colaboró activamente con el régimen franquista, formando parte del Consejo Extraordinario del Banco de España que tuvo lugar en Burgos con aquellos miembros que habían conseguido huir de la zona republicana, y por el que se ratificó el sometimiento del Banco de España a la Junta de Defensa Nacional[41].

Otro de los banqueros que encontraron acomodo en el sector eléctrico fue Pedro Barrié de la Maza, futuro marqués de Fenosa e intimo amigo de Franco (intercedió con denuedo para que se le regalase el pazo de Meirás). Fue *un entusiasta colaborador del régimen dictatorial desde el primer momento de la insurrección militar*[42], que no dudó en poner al servicio de los sublevados su sucursal de La

---

[38] CAYÓN (1997:24 y ss.)
[39] TUÑON (1967:73)
[40] DÍAZ HERNÁNDEZ (2001:186-187)
[41] SÁNCHEZ ASIAÍN (2014:459)
[42] PONTE (2009:[e])

Coruña para custodiar los valores y reservas incautadas de otras entidades financieras[43].

En noviembre de 1937 consiguió hacerse con la presidencia del consejo de administración de la Sociedad General Gallega de Electricidad[44], sociedad que utilizó como trampolín, junto con sus negocios en el Banco Pastor, para constituir en agosto de 1943 Fuerzas Eléctricas del Noroeste (Fenosa)[45] que acabaría consiguiendo el monopolio de la electricidad en el noroeste peninsular.

Finalmente, no podíamos dejar de mencionar dentro de este grupo al financiero Juan March Ordinas, pieza clave en el derrocamiento del régimen republicano. Como afirma Mariano Sánchez Soler *sin su dinero y sus contactos los preparativos del alzamiento no hubieran sido posibles*[46].

El mallorquín había invertido un tercio de su fortuna, estimada en unos cuatro mil millones de pesetas[47], en la sublevación franquista a través del banco londinense Kleinwort (desde el que realizó muchas de transacciones que financiaron los preparativos del alzamiento, incluido el alquiler del Dragon Rapide, que había de trasportar a Franco desde Canarias) y de la Societé de Banque Suisse[48].

No es de extrañar que, ganada la guerra y llegado el momento de repartir el botín, Juan March se quedase con la joya de la Corona, que no era otra que la españolización de la Barcelona Traction Light and Power.

---

[43] TORRES (2006:453)
[44] CARMONA (2015:362)
[45] CARMONA (2015:362)
[46] SÁNCHEZ SOLER (2009:20)
[47] SÁNCHEZ SOLER (2009:23)
[48] TORRES (2005:4)

La salida del capital extranjero de la Barcelona Traction Light and Power fue muy distinto de lo sucedido en la Sevillana de Electricidad. Mientras que el capital suizo, presente en la Sevillana, había facilitado el alzamiento, el capital belga y canadiense, mayoritario en la Barcelona Traction, se había mantenido neutral. Así, mientras que con los propietarios de la Sevillana se buscó la negociación y el entendimiento, con los propietarios de la Barcelona Traction sólo hubo confrontación[49].

Esta confrontación sería hábilmente instigada y aprovechada por Juan March, que mediante *un repertorio de osadías, métodos de legalidad incierta y despliegue de recursos*[50] consiguió hacerse con la compañía *por un precio irrisorio*[51], integrando los activos adquiridos en una nueva compañía denominada Fuerzas Eléctricas de Cataluña, popularmente conocida como FECSA, la dueña prácticamente indiscutible del monopolio eléctrico en Cataluña.

---

[49] GÁLVEZ y COMÍN (2003:165-166)
[50] ALCALDE (2008:104)
[51] CABRERA (2012:[e])

Orden, unidad y aguantar

Prietas las filas,
recias, marciales,
nuestra escuadras van
cara al mañana
que nos promete
Patria, Justicia y Pan.

Himno del Frente de Juventudes

Como dijimos, para situar la oferta eléctrica a la altura de la demanda requerida para la reconstrucción, iba a ser necesario incrementar la potencia instalada e interconectar los diferentes sistemas regionales. Esta tarea, de por sí compleja, lo iba a ser todavía más si tenemos en cuenta los problemas financieros que acuciaban al propio régimen de Franco, sus ínfulas autárquicas, y los intereses particulares de las grandes compañías.

Las ínfulas autárquicas alejaron a España de los beneficios que podría haber conseguido por su posición de país neutral[52]. A esto vino a sumarse, como es bien sabido, que al acabar la Segunda Guerra Mundial no solo fueron derrotados los que hasta ese momento habían sido los principales aliados comerciales de Franco, sino que además éste se vio aislado internacionalmente en términos económicos y políticos; un aislamiento que no hizo sino agravarse con la condena expresa del régimen por la ONU en 1946, de modo que las empresas eléctricas tenían muy

[52] CABRERA y DEL REY (2002:265)

difícil el acceso a la tecnología y los capitales extranjeros necesarios para incrementar la producción.

> *Durante estos años las claves del éxito empresarial fueron encontrarse cerca de los núcleos que disponían de materias primas, conseguir pedidos de organismos militares y empresas oficiales, y establecer relaciones privilegiadas con los miembros de la Administración. El síntoma más claro fue el masivo traslado de los domicilios sociales de las grandes empresas de toda la periferia peninsular hacia Madrid, que culminó a principios de los años cincuenta*[53].

Pues bien, durante los duros años de la autarquía, esos en los que Carrero recomendaba *orden, unidad y aguantar*[54], a las empresas eléctricas les toco aguantar, como ya dijimos, con las tarifas congeladas desde antes de la Guerra Civil para evitar crispar más una situación que, de por sí, ya lo estaba bastante. Ahora bien, esta medida, sin embargo, no afecto a todas las empresas por igual. En esto también hubo vencedores y vencidos: como pone de manifiesto Gregorio Núñez las grandes empresas productoras *sí que pudieron elevar los precios contratados con revendedores y grandes clientes al vencimiento de los contratos estipulados antes de la guerra*, de modo que fueron estos últimos los que sufrieron *la reducción de sus márgenes por el efecto combinado de los coses crecientes de*

[53] CABRERA y DEL REY (2002:266)
[54] CASANOVA (2013:[e])

la energía suministrada y las tarifas congeladas para los consumidores finales[55].

Así las cosas, la inversión en nuevas infraestructuras generadoras carecía de incentivos, a no ser que su tamaño y potencia le permitiese producir por debajo de los precios de 1936. Esto explica, en parte, que durante el periodo se promoviese la creación de nuevas empresas dedicadas a la generación, siguiendo el modelo de Saltos del Duero: construcción de grandes saltos de agua en cuencas sin explotar, con el concurso financiero de la banca, que permitieran producir muy barato para venderlo a las empresas implantadas en los mercados de distribución.

Entre estas nuevas empresas productoras destacan la ya mencionada Fenosa (1943), creada al calor del Banco Pastor para explotar el rio Miño; Saltos del Sil (1945) en la que también interviene éste banco junto con Eléctricas Leonesas y los bancos Central y Santander; y finalmente Hidroeléctrica de Cataluña, también denominada HECSA o Hidruña (1946), fundada por Catalana de Gas y Fluido Eléctrico, con la colaboración de los bancos Hispano Americano y Urquijo, para explotar varios afluentes del Ebro, el Llobregat y el Ter[56].

También en este momento (1944) se produce la fusión entre Saltos del Duero e Hidroeléctrica Ibérica, de la que nacerá Iberduero, la mayor empresa eléctrica del país. De la confrontación inicial se pasaba a una sinergia en la que la primera aportaba grandes proyectos hidroeléctricos y la capacidad técnica para construirlos, mientras que la segunda ofrecía apoyo financiero para llevar a cabo esos

---

[55] NÚÑEZ (2003:127)
[56] MENDOZA, SUDRIÀ y PUEYO (2007 I:119-121)

proyectos y un acceso seguro y directo al mercado para cuando estuviesen terminados[57].

Obviamente en un momento de acuciante necesidad energética, iniciativas como las mencionadas no era la respuesta más inmediata para paliar las necesidades de la población, pero como dijimos los intereses de la banca y de las grandes empresas acababan siendo los intereses del sector.

Cabe también señalar que si, como dijimos, la congelación de tarifas favoreció la consolidación de las grandes empresas en detrimento de las pequeñas, otro tanto puede decirse del proyecto de intercomunicación de zonas eléctricas. La puesta en marcha de este proyecto, como afirma Gregorio Núñez se hizo a la medida de los intereses de los amos del sector:

> *El diseño elegido no fue en modo alguno neutral. Favoreció los intercambios bilaterales de energía entre grandes empresas y no aseguró el acceso libre a los pequeños operadores autónomos, que progresivamente fueron cayendo bajo la influencia de los líderes regionales respectivos sin que, por otra parte, se consiguieran en mucho tiempo las ventajas de una explotación conjunta del sistema eléctrico nacional*[58].

Con unas inversiones que no empezarían a dar su fruto hasta mediados de los 50 y una red que estaba pensada

---

[57] SASTRE e INGLADA (2014:6)
[58] NÚÑEZ (2003:129)

para intercambios entre grandes empresas, a nadie le puede extrañar que los cortes de luz siguiesen siendo la tónica dominante, sobre todo en los años de *pertinaz sequía*.

La asfixia económica española alcanzó su cenit en 1949, año en el que una grave sequía malogró las cosechas e hizo todavía más insufribles las restricciones eléctricas (se calcula que ese año 1/5 parte de la demanda se quedó sin ser atendida[59]), lo que hizo al régimen temer que al aislamiento exterior se sumase el malestar interior. Sin embargo, la suerte del franquismo cambiaría a partir de 1950 con el estallido de la Guerra de Corea, que propició el triunfo de las tesis de aquellos que, dentro de la administración estadounidense, eran partidarios de incorporar a España al bando anticomunista. En agosto de ese mismo año empezaba a fluir el dinero norteamericano rumbo a España con un primer crédito de 62,5 millones de dólares[60].

[59] UNESA (2005:82)
[60] PORTERO (1989:394)

Un nuevo amanecer para el negocio eléctrico

Volverá a reír la primavera,
que por cielo, tierra y mar se espera.
¡Arriba, escuadras, a vencer,
que en España empieza a amanecer!

Himno de Falange Española de las JONS

Asegurada la continuidad del régimen, llegaba el momento de apuntalar su economía, y una de las necesidades más urgentes era acabar con las restricciones eléctricas y con los cortes en el suministro. Se hacía imprescindible facilitar aun más los intercambios de energía y, sobre todo, incrementar la potencia instalada. Con ambos objetivos en mente se aprobó el Decreto de 12 de enero de 1951 *sobre ordenación en la distribución de Energía Eléctrica y Establecimiento de tarifas de aplicación*.

En lo tocante a la distribución de energía se creó el Repartidor Central de Cargas (RECA), que no era sino una oficina permanente, gestionada por UNESA, en la que se recogía la información recibida por las distintas centrales y desde donde se daban las órdenes de transferencia, adquisición y enajenación de energía entre las distintas empresas, unas órdenes que debían ser de ejecución inmediata en función de las necesidades y la disponibilidad de cada momento, pero que en la práctica se cursaban

respetando los acuerdos a los que habían llegado en las reuniones del cartel[61].

Con el objetivo de emprender nuevas inversiones, los empresarios del sector habían planteado en numerosas ocasiones la necesidad de sustituir las tarifas vigentes desde 1933 por otras *suficientes para obtener una adecuada rentabilidad*[62] que favoreciese la inversión porque, a fin de cuentas, conviene no olvidarlo, en el sector eléctrico las inversiones siempre se pagan con dinero de los consumidores, presentes o futuros. Para dar cabida a esta reivindicación nacieron las Tarifas Tope Unificadas.

Las Tarifas Tope Unificadas vinieron a poner fin al sistema de fijación discrecional de precios entre la compañía y el consumidor, estableciendo un precio máximo común para todos los abonados en función de lo que costase suministrarle el fluido. Como sólo las compañías conocían realmente estos costes, al final la administración optó por fijar unos costes unificados para todo el territorio nacional[63]. El precio final quedaba así determinado por una fórmula que asignaba un valor proporcional a los diferentes elementos que determinaban el coste de producir electricidad, a lo que había que sumar un recargo o prima destinada a una Oficina Liquidadora de Energía (OFILE), que se encargaba de compensar a aquellas instalaciones con mayores costes de amortización (como las térmicas o las de nueva construcción).

La Oficina Liquidadora de Energía iba a ser gestionada por UNESA, quedando la intervención estatal confinada al

---

[61] GARRUÉS y LÓPEZ (2008:3)
[62] GARCÍA DE ENTERRÍA (2006:409)
[63] PUEYO (2007:197-199)

derecho de veto a las decisiones de la Asamblea. Las aportaciones de las empresas a la oficina podían ser proporcionales a sus ingresos (transmitidos mediante declaraciones juradas) o mediante el pago de una cuota fijada de antemano. Para proceder al reparto de las compensaciones bastaba con acreditar las circunstancias que daban lugar a percibir dicho derecho para que la OFILE, tras hacer las pertinentes comprobaciones, hiciese efectivas las cantidades correspondientes[64]. Así estructurado el sistema, no es de extrañar que la oficina incurriese año tras año en déficit, llegando a 1972 con una deuda acumulada de 20.000 millones[65].

Primas para el fomento de nuevas construcciones y déficit de tarifa… ¿Les suena, no? Pues así es cómo durante el franquismo se inaugura un modo de proceder, todavía vigente, basado en la idea de que en el sector eléctrico lo importante es invertir pues, se invierta cómo se invierta, al final el dinero se acaba recuperando: bien por los consumidores presentes a través de la tarifa, bien por los consumidores futuros mediante la deuda reconocida por el Estado.

Como pone de manifiesto Javier Pueyo *la planificación individualizada por cada empresa dio lugar a disfunciones e ineficacias*[66]. Algo que desde la misma UNESA reconocen:

> *La prima que estableció el sistema para las nuevas construcciones fue decisiva para que las empresas intensificaran un amplio programa de aprovecha-*

[64] PUEYO (2007:195-196)
[65] PUEYO (2007:217)
[66] PUEYO (2007:243)

> *mientos hidroeléctricos, dimensionados en algunos casos con potencia alta para percibir una mayor prima, pero que dotaron a nuestro parque generador de una gran flexibilidad, lo que permitió posteriormente satisfacer la demanda cuando se dieron condiciones críticas*[67].

El desarrollo de un parque productor sobredimensionado e ineficaz no fue el único punto flaco de la reforma tarifaria. Como afirma Gregorio Núñez, la propia subida de tarifas fue una subida discriminatoria:

> *La subida de tarifas les fue negada –virtualmente expropiada– a las centrales construidas antes de la guerra y su producto se concentró en las de reciente instalación. De este modo sociedades muy activas como Iberduero y Fenosa se vieron favorecidas, en detrimento de todas las demás. Idéntica disimetría operaba entre, por ejemplo, las grandes sociedades respecto de las pequeñas. En su mayoría fundadas antes de 1930 e incapaces por lo general de asumir nuevas inversiones a gran escala*[68].

Y, por otro lado, esta discriminación favoreció a las grandes compañías, frente a los usuarios y frente a las compañías más pequeñas:

---

[67] UNESA (2005:87)
[68] NÚÑEZ (2003:131)

> *Finalmente, cabe sostener que, dado el nuevo contexto en que efectivamente se aplicaron –favorables para los productores más eficientes y las instalaciones más recientes–, lejos de servir de techo para los precios de la energía sirvieron en realidad de soporte que impidió reducciones contractuales cuando la escasez tendió a remitir. Tal como había sucedido en los años treinta*[69]*.*

De este modo, el nuevo régimen de retribuciones provocó aún más la concentración del sector, como ya denunció Ramón Tamames en su célebre estudio sobre los monopolios de 1967. Esto era así por dos motivos: en primer lugar porque son las grandes empresas quienes tienen más capacidad para construir nuevas instalaciones:

> *El sistema OFILE favorece de manera muy especial a las grandes sociedades, simplemente por el hecho de que son las sociedades más potentes las que precisamente siguen construyendo nuevas instalaciones de grandes dimensiones, ya que en la adjudicación de los recursos hidráulicos siempre se otorga preferencia a los proyectos integrales presentados por las grandes entidades, en lógico detrimento de los proyectos más reducidos*[70]*.*

Y en segundo lugar porque, como afirma Javier Pueyo, *las tarifas se fijaron de acuerdo con los costes medios de las*

---

[69] NÚÑEZ (2003:130)
[70] TAMAMES (1967:70-71)

grandes empresas[71] , de modo que las pequeñas tuvieran una mayor presión en su cuenta de resultados, al tiempo que no pudieron beneficiarse, como las grandes, del enorme aumento de la productividad que trajo la puesta en funcionamiento de las nuevas instalaciones[72]. El resultado, como veremos, será la absorción de las unas por las otras.

Aquellos maravillosos años

What do you see when you turn out the light?
I can't tell you, but I know it's mine.
(¿Qué ves cuando apagas la luz?
No puedo decírtelo, pero sé que es mío.)

The Beatles, With a Little Help from My Friends

Los años que siguieron a la implantación de las TTU, hasta 1972, fecha en que se modificaron, podrían considerarse la edad de oro del sistema eléctrico español. Cinco años después de la implantación de las TTU el Estado consiguió su ansiado objetivo de poner fin a las restricciones eléctricas y de poder contar con energía suficiente para sus aspiraciones desarrollistas. Sin duda los alicientes ofrecidos por el nuevo régimen de tarifas favorecieron la inversión y el desarrollo del parque eléctrico nacional. O dicho de forma más prosaica: cuando

[71] PUEYO (2007:393)
[72] TAMAMES (1967:69) y PUEYO (2007:280)

el Estado garantizó que los ciudadanos se iban a rascar más el bolsillo para amortizar las nuevas infraestructuras, las empresas del sector invirtieron. De este modo durante este periodo asistimos a un crecimiento espectacular de la potencia instalada, de modo que al final del periodo la producción de energía eléctrica *se multiplicó casi por veinte* con respecto a 1940[73].

Durante estos años tiene lugar la construcción de las grandes centrales hidráulicas y térmicas convencionales que todavía hoy forman parte de la espina dorsal de nuestro sistema eléctrico; unas centrales cuya potencia solo será superada cuando, al final del periodo, entre en escena la energía nuclear. Destacan, dentro del campo hidroeléctrico, los grupos de Villarino (540 MW), Aldeadávila (718 MW) y José María Oriol (915 MW); mientras que dentro de la energía térmica convencional tenemos los grupos de Escombreras (858 MW), Santurce (936 MW) y Castellón (1083 MW) como los más notables[74]. Fueron aquellos años maravillosos en los que Franco, como un padre diligente y bondadoso, aparecía inaugurando pantanos en el NODO domingo tras domingo, dando la sensación de que, con tantos como inauguraba, la distancia entre unos y otros debía de ser de poco más de cien metros[75].

---

[73] PUEYO (2007 I:289)

[74] UNESA (2005:89)

[75] Precisamente una de estos embalses inaugurados por el caudillo, el de Vega de Tera, reventó durante la noche del 9 de enero de 1959, asolando el pueblo de Ribadelago y llevándose por delante la vida de 144 personas. Las prisas por poner en servicio la presa y el deseo de ahorrar en los costes provocaron deficiencias estructurales en la obra, que presentaba fugas al poco de su puesta en servicio. La noticia apareció también en el NO-DO, pero el relato de las causas fue mucho más lacónico: *La presa de Vega de Tera no pudo*

No solo el Estado vio cumplidos sus objetivos. Durante estas dos décadas las grandes compañías consiguieron también el suyo, largamente acariciado, de hacerse las dueñas absolutas del sector bajo el paraguas de la cobertura estatal. Y, finalmente, fueron unos años maravillosos para los bancos, que incluían en su cartera la mayor parte de las acciones de esas compañías y copaban gran parte de sus consejos de administración, consiguieron una fuente de rentabilidad tan regular como segura pues, como afirma Sudrià, *pese a las continuas protestas de las empresas privadas agrupadas en UNESA [...] los márgenes financieros de las compañías eléctricas no disminuyeron*[76]*.*

Como supongo que sospecharán, no todo fue tan idílico como un vistazo somero podría hacernos suponer, pues el incremento exponencial de la potencia instalada y el fin de las restricciones supuso que los consumidores tuvieran que pagar un precio muy alto (en sentido literal y metafórico): la creación de un sistema eléctrico dominado por los intereses de las grandes empresas, fuertemente concentrado, y lleno de disfunciones que comprometían su eficacia y sus sostenibilidad a largo plazo.

---

resistir la presión del agua acumulada por las lluvias y se produjo en ella una rotura, quedando inundado el pueblo de Ribadelago.

[76] SUDRIÀ (2007:47-48)

El trust electrofranquista

trust

Del ingl. trust.

1. m. Econ. Grupo de empresas unidas para monopolizar el mercado y controlar los precios en su propio beneficio.

Diccionario de la **RAE**

Como ya mencionamos al hablar de la constitución del sector eléctrico al calor del nuevo Estado, tanto el diseño de la red como el diseño del nuevo marco tarifario se habían llevado a cabo, fundamentalmente, en función de los intereses de las grandes compañías, que a la postre serían las que pondrían en marcha más del 80% de la nueva capacidad de producción[77]. Esto no hizo sino redundar en una concentración aún mayor dentro del sector, en el que *doce entidades sumaban el 85,4 por ciento* [de la energía producida], *doce puntos más que en 1950, lo que indicaría un incremento significativo de la concentración económica global del sistema eléctrico español*[78]. Además, si tenemos en cuenta que muchas de ellas estaban participadas por los mismos bancos o pertenecía a un mismo grupo, el resultado es que seis grandes centros de decisión controlaban el 90% de los medios de generación de electricidad del país[79]. Pero la concentración todavía es mayor si tenemos en cuenta la red de consejeros comunes que se había tejido en torno a estas empresas[80] y al hecho de que todas esas empresas,

---

[77] PUEYO (2007:281)
[78] PUEYO (2007:374)
[79] PUEYO (2007:375)
[80] TAMAMES (1967:63)

agrupadas todas en UNESA, acabarán aportando al mercado, al final del periodo, el 97% de la producción de energía eléctrica[81].

Todo ello se consumó gracias a que la posible competencia entre empresas públicas y privadas, que pareció gestarse a comienzos de los años cincuenta, desapareció al acabar integrándose éstas en UNESA durante la década de los sesenta[82] y empezar a participar también de esa red de consejeros comunes. Como pone de manifiesto Mariano Sánchez Soler:

> *La banca y el Régimen formaban parte de una misma «entidad». Así, al menos, lo proclaman los hechos. A principios de los años setenta, los consejos de administración de las más importantes empresas del Instituto Nacional de Industria (INI), que sumaban un capital desembolsado de 50.444 millones de pesetas, tenía presidentes, vice-presidentes y consejeros que pertenecían, simultáneamente, a las direcciones de los grandes bancos. La empresa Nacional Bazán, la Refinería de petróleos de escombreras (REPESA) y la Empresa nacional de electricidad estaban presididas por banqueros privados. La Empresa Nacional Hidroeléctrica Ribagorzana (ENHER) tuvo en su presidencia a José María Aguirre Gonzalo, entonces vicepresidente de Banesto[83].*

---

[81] MOLINA (1977:71)
[82] Enher lo hizo en 1964 como apunta GÓMEZ MENDOZA (2007: 509) y ENDESA en 1970 como puede verse en ANES, FERNÁNDEZ y TEMBOURY (2001:250)
[83] SÁNCHEZ SOLER (2001:245)

Esta concentración se pone también de manifiesto en la política de fusiones y absorciones que se desarrolla durante estos años y que provoca que al final del periodo, en muchos casos, una única compañía acabe consiguiendo el monopolio de una zona o región. Así, en Andalucía, Sevillana de Electricidad, que desde finales de los años cuarenta pasó a ser controlada por los Bancos de Vizcaya y Urquijo, se fusionó con Mengemor, de la que también el Banco de Vizcaya era el socio mayoritario, en 1952[84]; y en 1967 absorbió Hidroeléctrica del Chorro, quedando esta compañía como dueña y señora del sur peninsular. A su vez Hidroeléctrica Española se quedó con la Compañía de Luz y Fuerza de Levante (LUTE) y más adelante haría lo propio con Riegos del Levante, reforzando así su liderazgo en esta región. Por su parte Unión Eléctrica acabó englobando en la década de los 60 a Eléctrica de Castilla, Saltos del Alberche, Eléctrica Castellana, Saltos del Tajo y Mocabril, consolidando su posición en el centro peninsular. Hidroeléctrica de Cataluña, por su parte, absorbió en 1965 a Compañía de Fluido Eléctrico. Finalmente en la zona norte Fenosa se hará con el control de la Sociedad General Gallega de Electricidad, e Iberduero acabará haciéndose con el control de Saltos del Sil[85].

Ahora bien, esta concentración del sector, en contra de lo que podría suponerse, no supuso una mejor coordinación del sistema o un ajuste más eficaz de la producción. Al contrario, siguieron resultando patentes una serie de escollos y disfunciones en la gestión del parque eléctrico.

[84] PUEYO (2007:391n)

[85] La política de absorciones puede verse en UNESA (2005:81) y PUEYO (2007:384 y ss.)

La primera de estas disfunciones fue una falta de coordinación en los intercambios de energía. Hasta 1959 no se estableció un mecanismo que los regulase, de modo que su alcance y precio quedaba al albur de los acuerdos entre empresas. Esto provocó numerosas polémicas entre los socios de UNESA, entre sí y con los miembros del INI, lo cual llevó a las empresas, animadas además por las primas a la inversión que el sistema concedía, *a tratar de producir por sí mismas la mayor parte del fluido que les era demandado, al margen de la eficiencia global del sistema*[86] . Esta planificación autónoma provocó cierta tendencia a la sobreproducción y a la infrautilización de recursos. Ahora bien, como ponen de manifiesto Santiago López, Jósean Garrués y Mario Blázquez al hablar de la red de transporte:

> *El hecho de que las empresas tuvieran un relativo bajo nivel de cooperación en la constitución de una red común de transporte no quiere decir que no constituyesen un cartel bien avenido en lo referido a compartir información y estrategias frente al regulador, los consumidores y los suministradores de materias primas*[87].

Otra de las deficiencias del sistema de primas implantado por las TTU fue favorecer la cantidad en detrimento de la calidad, de modo que algunas inversiones van a estar más orientadas a la rentabilidad presente que a la explotación futura. Esto será especialmente cierto cuando

---

[86] SUDRIÀ (2007:49)
[87] LÓPEZ, GARRUÉS y BLÁZQUEZ (2010:65)

se produzca la sustitución de la hidroelectricidad por la termoelectricidad. En efecto, el ímpetu inversor provocará que a mediados de los sesenta, cuando las inversión en energía hidroeléctrica no pueda prolongarse por el agotamiento de las cuencas, se apueste decididamente por la inversión en energía térmica, introduciendo los derivados del petróleo como sustitutos del carbón (que pasará a significar sólo ¼ parte de la termoelectricidad a comienzos de los setenta[88]). Movidos por los bajos precios del petróleo en la década de los sesenta, se desató una fiebre hacia la construcción de este tipo de centrales, como puso de manifiesto Mercedes Molina:

> *El hecho de que el petróleo tuviese un precio reducido entre los años 1957 y 1968 hizo pensar en la conveniencia económica de construir centrales térmicas alimentadas por fuel-oil. Se desató de esta forma la fiebre hacia la construcción de centrales, a pesar de que su alimentación exigía una total dependencia del exterior*[89].

Finalmente, otro de los puntos débiles del sistema de tarifas implementado durante estos años fue el déficit que se generó entre los costes que el gobierno había reconocido a las eléctricas y las cantidades recaudadas mediante la tarifa. A finales del periodo el importe de la deuda superaba los 20.000 millones[90]. Como explica Sudrià:

---

[88] GÓMEZ MENDOZA (2007:459-50)
[89] MOLINA (1977:71)
[90] PUEYO (2007:217)

> *Como el volumen de nuevas construcciones y el de producción de electricidad térmica tendían a aumentar y no lo hacían las tarifas ni los recargos, la oficina compensadora acumuló grandes deudas que se incrementaban exponencialmente cuando el Gobierno demoraba por una u otras razones el ajuste de las tarifas*[91].

Así las cosas, se hacía necesaria una reestructuración del sistema que redundase en una mayor eficacia y que pusiese fin al déficit de tarifa, de modo que el gobierno condicionó la subida tarifaria a una mayor coordinación y una mejor planificación de las inversiones. Mediante una orden de 30 de septiembre de 1968 encargó a UNESA la elaboración de un Plan Eléctrico Nacional. Para Santiago López, Jósean Garrués y Mario Blázquez, el hecho de que el plan se le encargase a UNESA *demostraba hasta qué punto llegaba la connivencia de intereses o la captura del regulador*[92]. De hecho, como el propio Garrués afirmaba en una entrevista en La Sexta en 2015:

> *Todos los indicios hacen pensar que las empresas eléctricas diseñaban la política eléctrica hasta bien entrados los años sesenta y setenta; si no de forma directa, de forma indirecta, incluso preparando borradores que el propio Consejo de Ministros aprobaba*[93]

---

[91] SUDRIÀ (2007:50)
[92] LÓPEZ, GARRUÉS y BLÁZQUEZ (2010:89)
[93] GARRUÉS (2015:[e])

En efecto, el plan de UNESA fue aprobado por una nueva Orden Ministerial el 31 de julio de 1969 y, según la historia oficial de UNESA *hizo ver la necesidad de modificar el sistema de Tarifas Tope Unificadas, vigente hasta entonces*[94].

Las empresas llevaban intentando que el gobierno estimase sus demandas para modificar la estructura de las tarifas desde mediados de los sesenta[95]. Pretendían que estas se incrementasen y establecer una tarifa de estructura binomia; es decir, pretendían que el consumidor pagase no solo por la electricidad consumida, sino también por la que estaría en disposición de consumir de acuerdo con la potencia contratada. Las empresas aducían que una mayor demanda potencial a la que atender en los momentos álgidos, les obligaba a mantener centrales de reserva que requerían un incremento de las inversiones. Sin embargo, tras este impecable razonamiento se esconde una realidad más prosaica: La posibilidad de justificar inversiones dudosas como inversiones en "centrales de reserva" y de cargar dichas inversiones directamente en las espaldas de los consumidores a través del término de potencia.

Así las cosas, el Decreto 1698/69, 16 de agosto de 1969, establecía la nueva tarifa, en la que aparecían por primera vez dos de los grandes arcanos de nuestro recibo: El término de energía y el término de potencia. Un precio por la energía que consumes y otra por la que podrías consumir en función de la potencia contratada. Algo así como si en el supermercado le cobrasen a alguien por la cantidad de barras de pan que se lleva y un recargo por

---

[94] UNESA (2005:93)
[95] PUEYO (2007:241-242)

haber colocado en el estante otras que podría haberse llevado, aunque no lo haya hecho. Es decir, cosas que consideraríamos aberrantes en cualquier otro ámbito económico y que asumimos con la mayor naturalidad dentro del sector eléctrico.

Financiadas las nuevas construcciones con cargo al recibo a través del término de potencia, se acometió la reforma del sistema de subvenciones gestionado por la OFILE para acabar con el déficit de tarifa. Tras la aprobación del Decreto 3561/92 de 21 de diciembre se puso fin a las subvenciones, excepto a tres que todavía persisten: el consumo de carbón nacional, los consumos extra peninsulares y los suministros a determinados usos industriales (ahora denominado pagos por interrumpibilidad). Finalmente el sistema TTU fue definitivamente derogado mediante la Orden de 11 de abril de 1973, que declaraba la entrada en vigor del Sistema Integrado de Facturación a partir del 1 de mayo[96].

Como hemos podido ver, durante el franquismo se consolida la vieja aspiración de los dueños del sector eléctrico: explotarlo en régimen de monopolio y, con la connivencia del Estado, mantener barreras de entrada al tiempo que se mantiene al mercado cautivo. El sector adquiere en estos momentos sus perfiles más nítidos: concentración de la oferta, control por parte de la banca y reparto de las diferentes zonas de influencia. Al tiempo que el recibo empieza a adquirir esa nomenclatura que nos resulta tan familiar como abstrusa: término de potencia, término de energía, coste extrapeninsulares, carbón nacional, etc.

---

[96] PUEYO (2007:217-218)

Para terminar de completar el cuadro, no podemos olvidarnos del gran asunto que a comienzos de los setenta ocupaba la atención de las compañías eléctricas y que también acabará adquiriendo un lugar propio en el recibo: la energía nuclear. El desarrollo del programa atómico español era el último cabo suelto que les quedaba a los amos del sector para dejarlo todo atado y bien atado. Sin embargo, como veremos, fue justamente el que acabará provocando el primer gran desgarro.

La gestación de la burbuja nuclear

The United States knows that peaceful power
from atomic energy is no dream of the future
(Estados Unidos sabe que el poder pacifico
de la energía atómica no es un sueño del futuro.)

Discurso del presidente **Eisenhower** sobre los usos pacíficos de la energía atómica ante la Asamblea General de la ONU, 1953

La introducción de la energía nuclear en nuestro país hubiese sido impensable sin el empeño político y el esfuerzo económico del Estado. La carrera nuclear incentivada desde el poder pudo tener su origen en el deseo de contar con armamento nuclear[97], pero al final, como concluyen Joseba de la Torre y María del Mar Rubio, *tuvo un*

[97] HERNÁNDEZ (2011:133 y ss.)

beneficiario bien identificado, el sector privado que construiría las plantas nucleares en los años sesenta y setenta (lo que incluye a las empresas eléctricas, las industrias de bienes de equipo, las constructoras y consultoras de ingeniería y los bancos que cooperaron a su financiación[98]).

El interés del gobierno de Franco por la energía nuclear se inicia poco después de los bombardeos de Hiroshima y Nagasaki. A comienzos de octubre de 1945 se publica ya una Orden Ministerial por la que se reservan los yacimientos de uranio existentes en España a favor del Estado, dado su excepcional valor económico y militar[99]. Estos yacimientos servirán como moneda para intercambiar secretamente conocimientos e instrumental con el gobierno italiano, fruto de los cuales irá surgiendo dentro del Estado Mayor de la Armada un grupo de expertos, liderados por Juan Vigón y José María Otero Navascués, dedicados a la investigación atómica[100]. Este grupo constituye el embrión de la Junta de Energía Nuclear, creada por el gobierno en 1951 para llevar a cabo un control más estricto del desarrollo de la energía atómica. Sobre este organismo recaería la tarea de *conseguir que una economía tan atrasada como la española se situase entre las del reducido grupo del de países pioneros en el desarrollo de los usos civiles de la nueva fuente de energía[101].*

Aprovechando la iniciativa estadounidense *Átomos para la paz* España suscribió un acuerdo bilateral de colaboración con Estados Unidos en 1955, en virtud del cual la General Electric suministró un reactor a la JEN para

---

[98] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2014:7)
[99] ORDEN 4 de Octubre de 1945
[100] ROMERO (2012:143)
[101] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2015:102)

que llevase a cabo sus investigaciones de manera experimental[102]. La llegada a España del reactor, el Jen 1, supuso el inicio del programa nuclear español, que iba a estar liderado por el Estado. Con este fin, se crearon en las inmediaciones de la Universidad de Madrid, cerca de la Presidencia del Gobierno en Moncloa (de la que la JEN dependía directamente en ese momento), las instalaciones necesarias para llevar a cabo el montaje de los primeros reactores y los ensayos nucleares[103].

Las compañías eléctricas no querían, sin embargo, quedarse fuera de las posibilidades comerciales que la energía atómica ofrecía, de ahí que siguiesen de cerca la evolución de las investigaciones y estuviesen presentes en los foros donde se discutían estas cuestiones[104]. La proximidad de algunos destacados miembros del sector privado a Otero Navascués fue clave para que en 1956 se firmase el denominado Pacto de Olaveaga, un acuerdo en el que tomaron parte el propio Otero Navascués, en nombre de la JEN; José María de Oriol y Urquijo, como representante de la banca y el sector eléctrico; y Leandro José de Torrontegui, ingeniero, financiero y consejero delegado de la constructora Babcock & Wilcox[105], como representante de la industria de construcción y bienes de equipo nuclear. Con este pacto las eléctricas buscaban asegurarse *un reparto del mercado entre las grandes compañías del norte, centro y sur de España para edificar plantas atómicas y contribuir a la innovación técnica de la energía eléctrica*[106].

[102] ROMERO (2012:147-148)
[103] ABC (1958, 10 de octubre:57)
[104] SÁNCHEZ VÁZQUEZ, Luis (2010:52-54)
[105] SÁNCHEZ VÁZQUEZ (2010 :81) y ABC (1968, 27 de marzo:69)
[106] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2014:11)

En sintonía con este acuerdo está la promulgación de la Ley de 17 de julio de 1958 por la que el Estado renunciaba a su monopolio en materia nuclear[107] y la creación, en ese mismo año, de dos consorcios integrados por las empresas productoras de energía. Por un lado Unión Eléctrica Madrileña, Sevillana de Electricidad e HIDROLA formaron el consorcio CENUSA; mientras que NUCLENOR era constituido por IBERDUERO y Eléctrica de Viesgo[108]. Así mismo surgió dentro de este ámbito TECNATOM, una empresa de ingeniería participada por las eléctricas para su asesoramiento[109].

También en ese mismo año el Sindicato de Agua, Gas y Electricidad, que agrupaba a las empresas del sector, organizó unas jornadas sobre energía nuclear. En ellas se puso de relieve la necesidad de acudir a la energía nuclear si se quería continuar con el crecimiento de la demanda, que para 1965 se estimaba que doblase la del momento. Así *temiendo que se pudiera producir un año hidrológico de consecuencias negativas para producción hidroeléctrica, en las mencionadas jornadas de 1958, se apostó claramente por la solución de la energía nuclear, teniendo en cuenta el encarecimiento que estaba sufriendo el carbón[110].* ¿Realmente estaban justificadas estas expectativas? ¿Realmente la tecnología nuclear iba a estar en 1965 en condiciones de competir en términos de rentabilidad con la térmica convencional? Quizás eso fuese lo de menos, pues lo que realmente estaba en juego era hacerse con el monopolio de la energía nuclear, que en aquel momento

---

[107] MENDOZA (2007:526)
[108] ABC (1958, 30 de agosto:25)
[109] SÁNCHEZ VÁZQUEZ (2010:90)
[110] SÁNCHEZ VÁZQUEZ (2010:81)

(gracias sobre todo al despliegue propagandístico estadounidense) se veía como la alternativa energética del futuro[111]. Y en esa carrera, como vamos a ver, las empresas privadas no estaban solas.

En efecto: no todos estaban de acuerdo con esa idea de que miles de millones de inversión pública se acabasen convirtiendo en un negocio privado. El INI, todavía dirigido por Juan Antonio Suanzes, competía con las empresas privadas en su aspiración a liderar el empleo para usos civiles de la energía nuclear[112]. Así, ante la junta General de Endesa, en junio de 1960, cargaba duramente contra las aspiraciones privadas:

> *Lo que aquí se le ocurre a la iniciativa privada es formar unas cuantas empresas que, madrugando todo lo posible, y tratando de poner al Estado ante hechos consumados, pretenden resolver el problema con miras provinciales, regionales o de capillitas, conservando los tristes monopolios establecidos y el predominio de unos pocos sobre toda la economía del país*[113]*.*

Los conocimientos y la pericia alcanzados con el reactor experimental JEN 1 pusieron a la JEN en disposición de construir su propio reactor nuclear. Para financiar ese proyecto la JEN necesitaba de la implicación de las empresas eléctricas, cuyas aspiraciones pasaban, por el

---

[111] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2017:4)
[112] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2015:102)
[113] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2014:11n)

contrario, porque la JEN se centrase más en la formación de especialistas (a la que UNESA se comprometió a aportar 200.000 pesetas) que en el desarrollo de la propia tecnología[114]. Las empresas buscaban una aplicación inmediata de la energía atómica, no investigaciones costosas e inciertas[115]. Así, cuando en 1959 la Junta de Energía Nuclear expuso su intención de construir un reactor experimental en Madrid, la mayor parte de las empresas privadas acogieron el proyecto con entusiasmo; si bien el entusiasmo se trocó en reservas al ser invitadas a costear el 30% del proyecto[116]. No obstante, el ofrecimiento del INI a costear en solitario el proceso las llevó a mantener la cuota de financiación pactada, mientras buscaban, por otro lado, asegurarse su participación exclusiva en el negocio[117].

Con este fin, en otoño de 1961, UNESA elaboró un documento dirigido a la Presidencia del Gobierno cuyo objetivo indisimulado era *convencer al Estado de que cediese el protagonismo principal y casi exclusivo en los planes de desarrollo energético al capital privado*[118]. Igualmente, en abril de 1961, desde CENUSA y NUCLENOR se dirigieron sendas cartas a la presidencia de la JEN en las que condicionaban su apoyo a los ensayos de esta institución a que el programa atómico español fuese liderado por el capital privado[119]. La lucha por el control del monopolio atómico estaba servida.

---

[114] GOMEZ MENDOZA (2007:551-552)
[115] Esto puede verse en la carta de Mac Veigh, presidente de Tecnatom, a López Bravo en octubre de 1961. Comentada en DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2015:109 y ss.)
[116] GOMEZ MENDOZA (2007:581)
[117] GOMEZ MENDOZA (2007b:527)
[118] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2015:100)
[119] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2015:102)

En el verano de 1962 López Bravo accedía al Ministerio de Industria. El nuevo ministro tenía una visión *más liberal y más abierta de la política industrial española.* Pretendía transformar el INI aportando *criterios más liberales, análogos a los que regían en la iniciativa privada que, hasta entonces, en algunos aspectos había estado desfavorablemente discriminada*[120]. En palabras de Javier Tusell *para López Bravo el INI debía jugar un papel subsidiario respecto de la empresa privada, lanzándose a terrenos donde esta no actuara y, al mismo tiempo, servir de hospital de empresas privadas con problemas*[121]*.* Esta visión se oponía diametralmente a la de Suanzes que *trataba al capital privado como un maestro a unos pupilos a los que hubiera que enseñar patriotismo por considerarlos cobardes*[122]*.*

Pues bien, en el terreno de la energía nuclear *la llegada de López Bravo al ministerio en el verano de 1962 significó la apuesta definitiva del Gobierno de ceder el protagonismo a los dos consorcios privados*[123], de modo que la balanza acabó inclinándose del lado de la iniciativa privada hacia 1963, lo que propició, en buena medida, la dimisión de Suanzes al frente del Instituto[124].

Las empresas se vieron así libres para imponer sus criterios y se decantaron, como cabía esperar, por explotar cuanto antes la tecnología nuclear y comprar directamente a las empresas estadounidenses las centrales[125], de modo que si bien las investigaciones de la JEN siguieron adelante,

---

[120] LÓPEZ BRAVO citado en BAYOD (1981:119)
[121] TUSELL (1994:734-735)
[122] Citado en TUSELL (1994:647)
[123] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2015:107)
[124] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2015:102)
[125] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2015:110)

al final las propias centrales acabarían constituyendo el seminario que las empresas necesitaban, de modo que las líneas de investigación y experimentación que la JEN llevaba a cabo, así como el empeño de desarrollar un programa nuclear con tecnología enteramente nacional, acabaron extinguiéndose en 1969[126].

Las empresas privadas habían ganado la partida y estaban deseosas de llevar a cabo sus planes. En febrero de 1962 ya se había presentado el proyecto originario de Zorita, y en 1963 se solicitó la autorización, concedida un año más tarde. Así, el 6 de julio de 1965, en un acto solemne se daba el pistoletazo de salida a las obras. En él López Bravo pronunció un encendido discurso en el que afirmó que *si un proyecto como Zorita es hoy económicamente viable, cabe soñar [...] en un pasado mañana en que contemos con una fuente de energía similar a la de las estrellas*[127]*.* La nueva central se equiparía con tecnología norteamericana diseñada por la Westinghouse. Además, no solo la tecnología correría a cargo de los Estado Unidos, sino también la financiación pues, dado que era la primera central que Estados Unidos vendía fuera de sus fronteras, las condiciones financieras fueron muy ventajosas para facilitar su adquisición[128].

A la central de Zorita, que entró en funcionamiento en 1968, le seguirán las de Garoña (1971) y la de Vandellós I (1972), completándose así la primera generación de centrales nucleares españolas, en la que la participación de la industria nacional no pasó del 40%. Cada una pertenece a

---

126 ROMERO (2012:155)
127 ABC (1965, 8 de junio:60)
128 DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2015:113)

un modelo distinto, lo que muestra hasta qué punto las compañías gozaron de libertad para comprar, llave en mano, la tecnología que mejor pudiese adecuarse a sus intereses.

La energía nuclear parecía ser la solución: *Una nueva época de continuado y creciente suministro de energía,* como afirmaba el ABC el día que se inauguró Zorita[129]. En este clima de entusiasmo, *dados los buenos resultados obtenidos* en la construcción de la primeras centrales *y como consecuencia de la necesidad creciente de energía,* según pone de manifiesto Cayetano Espejo, *se decide la construcción de siete nuevos grupos (en cuatro centrales) de mucha mayor capacidad de generación, que significarán una potencia nuclear adicional de 6.500 MW[130].* Estos grupos serán dos en Almaraz (Cáceres), Lemóniz (Vizcaya) y Ascó (Tarragona), así como el de Cofrentes (Valencia). Obtuvieron la autorización previa entre finales de 1971 y 1972 y comenzaron a construirse a partir de 1974[131]. Constituyen la denominada segunda generación de centrales nucleares y su construcción se dilatará durante casi una década, con los problemas financieros que ello habría de conllevar, como veremos más adelante.

Pero la cosa no quedó ahí. Del entusiasmo se paso a la euforia y de la euforia a la exuberancia irracional a la hora de calibrar las posibilidades del negocio. Todas las empresas querían meterse de lleno en el negocio atómico. En palabras del sociólogo Mario Gaviria las compañías eléctricas *decidieron la nuclearización de España*

---

129 ABC (1968, 13 de diciembre:29)
130 ESPEJO (2002:68)
131 SÁNCHEZ VÁZQUEZ (2010 :83)

confundiendo política energética con electrificación generalizada y confundiendo electrificación con nuclearización generalizada[132].

De este modo en el Plan Eléctrico Nacional de 1969 para el periodo 1972-1981 la energía nuclear iba a arrogarse un protagonismo sin precedentes, pues se pretendía que pasase de significar un 3,2% de la producción en 1972 a un 21,8 % en 1981[133]. Estas previsiones fueron corregidas al alza en la revisión del plan que se llevó a cabo en diciembre de 1973, que abarcaba el periodo 1976-1985[134].

Así, como pone de manifiesto en su tesis doctoral Luis Sánchez Vázquez:

> *Fue en el primer lustro de la década de los setenta, con tres centrales construidas y menos de dos años de experiencia de funcionamiento en el caso de la más antigua, cuando se produjo el mayor número de solicitudes por parte de las compañías privadas para construir nuevas centrales nucleares*[135].

Y más adelante añade:

> *La justificación esgrimida se basaba en el agotamiento de las reservas hidráulicas y la inexistencia de combustibles fósiles en España. Según*

---

[132] GAVIRIA (1978:[e])
[133] ORDEN 31 de julio de 1969
[134] GAVIRIA (1978:[e])
[135] SÁNCHEZ VÁZQUEZ (2010:82)

> *ciertas predicciones* ***de la propia industria nuclear****, se observaba cierta saturación de las posibilidades de los nuevos aprovechamientos hidráulicos*[136]*.*

En efecto entre 1970 y 1975 las compañías solicitaron un total de 32 autorizaciones para instalar reactores nucleares[137]. Esta exuberancia irracional llevó prácticamente a que cada compañía quisiese tener en cada mercado su propia central, sin tener en cuenta si esto entraba dentro de sus posibilidades económicas, técnicas y comerciales. Como afirman los profesores Vicente López Ibor y José María Martínez Val:

> *En el caso de las centrales nucleares, y no es ejemplo único, hubo varias empresas que literalmente naufragaron ante la complejidad de los proyectos, que en algunos casos no fueron regidos ni con la adecuada disciplina económica ni por el necesario rigor técnico*[138]*.*

La primera crisis del petróleo no hizo sino ahondar en la idea de que en la energía nuclear era la gallina de los huevos de oro del sector eléctrico, una idea convenientemente alimentada por los Estados Unidos, que vieron en dicha crisis una ocasión estupenda para expandir su negocio nuclear[139]. Dado que *entre mayo de 1973 y*

---

[136] SÁNCHEZ VÁZQUEZ (2010:85)
[137] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2017:19-20)
[138] LÓPEZ-IBOR y MARTÍNEZ-VAL (2014:97)
[139] DE LA TORRE y RUBIO-VARAS (2016:16)

marzo del siguiente año, el precio del barril de petróleo pasó de 1,62 dólares a 9,31 dólares[140], las centrales nucleares empezaban a ser económicamente competitivas con las del fuelóleo, y se empezó a pensar en la sustitución de las unas por las otras.

Ante la avalancha descrita de solicitudes el gobierno se vio en la necesidad de poner un poco de orden y llevó a cabo una planificación general de la oferta y la demanda energética, de modo que los planes eléctricos dieron lugar a los planes energéticos nacionales, el primero de los cuales se aprobó en enero de 1975 (PEN-75). En él se hacía hincapié sobre la necesidad de afrontar urgentemente el cambio de suministros energéticos, debiendo reducirse la participación del petróleo en el consumo total de energía, remplazándolo por fuentes alternativas[141], de modo que la energía nuclear adquirió todavía más relieve que en el Plan Eléctrico de 1969. Como afirma Miguel Cuerdo *el objetivo era que la energía nuclear pasara de una participación en la producción de electricidad del 7,1% en 1975 al 56% en 1985*, de modo que *a los tres grupos nucleares de primera generación (J. Cabrera, Sta. María de Garoña y Vandellós) se pensaba incorporar 24 grupos nucleares más*[142].

Para ayudar a sacar adelante semejante empeño, las compañías contaron con la colaboración del gobierno, que además de servir de intermediario con las instituciones financieras de otros países, promulgó el *DECRETO 175/1975, de* 13 *de febrero, sobre régimen de concierto en el sector eléctrico,* que establecía *un régimen de concierto,*

---

[140] UNESA (2005:101)
[141] CUERDO (1999:163)
[142] CUERDO (1999:164)

entre la Administración y el sector eléctrico por el que pueden concederse ***beneficios y desgravaciones fiscales*** *que aseguren el cumplimiento de los objetivos fijados en el Plan Energético Nacional al menor coste compatible con las circunstancias*[143]*.*

Como vemos, a comienzos de 1975, los empresarios del sector eléctrico habían conseguido hacerse también con el monopolio de la construcción y explotación del negocio nuclear y, mediante la aprobación del Plan Energético Nacional, ponerlo a resguardo parapetándolo tras el BOE; de modo que si las cosas se ponían feas y había un cambio de régimen, sus intereses no sufriesen sobresaltos.

Sin embargo dos acontecimientos iban a alterar tan prometedor futuro: por un lado, la transición a la democracia amenazaba con poner coto al poder omnímodo con el que UNESA hacía y deshacía dentro del sector. Por otro, sobre éste se cernía una tormenta perfecta que iba a desenmascarar todas sus contradicciones e iba a ponerlo contra las cuerdas.

---

[143] DECRETO 175/1975